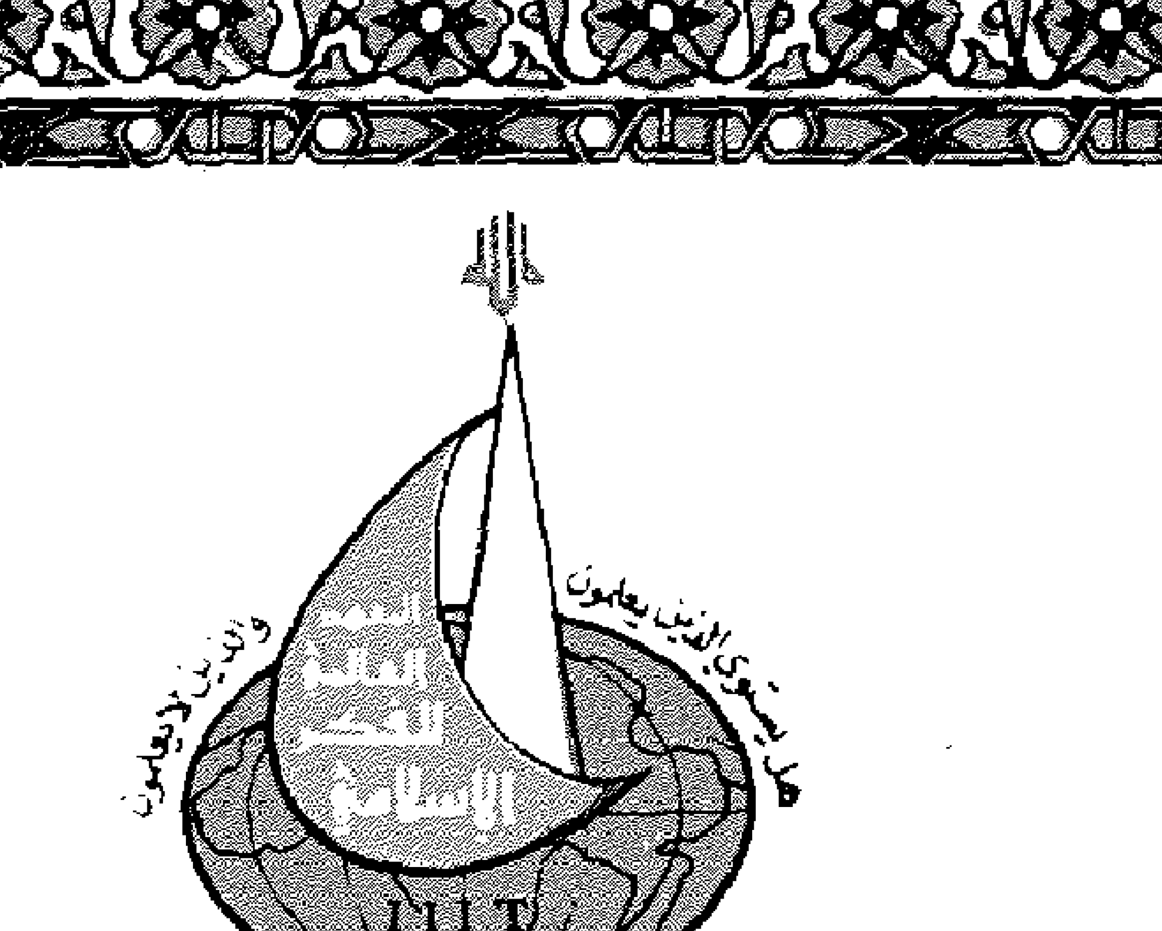
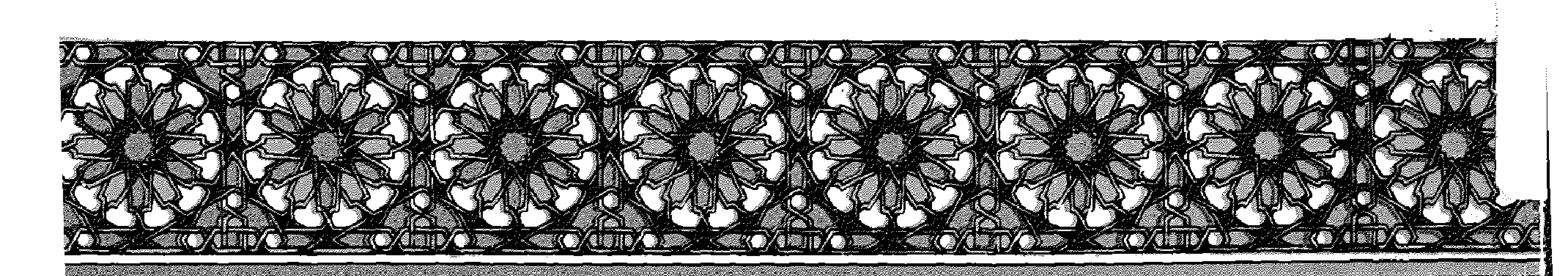
المعهد العالمي للفكر الإسلامي

دراسات في الاقتصاد الإسلامي (٨)



بيع المرابحة في المصارف الإسلامية

فياض عبد المنعم حسنين



فياض عبد المنعم حسنين

* مواليد المنيا ، مصر ، اكتوبر ١٩٥٧ .
* بكالوريوس الاقتصاد ، كلية التجارة ، جامعة الأزهر ، ١٩٨٠ .
* ماجستير الاقتصاد الإسلامى ، جامعة الأزهر ، ١٩٩٢ ، بعنوان " تنظيم عرض النقود فى الفكر الإسلامى وأثره على الآداء الاقتصادى للمجتمع " .
* مشرف بادارة البحوث بالمصرف الإسلامى الدولى بالقاهرة .
* له ثلاثة أبحاث منشورة ، هى :

– المؤشرات المالية للمصارف الإسلامية .

– تنظيم عرض النقود فى الاقتصاد الإسلامى .

– صيغ الاستثمار فى البنوك الإسلامية .

بيع المرابحة

في المصارف الإسلامية

الطبعة الأولى

١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

الكتب والدراسات التى يصدرها المعهد
تعـــبر عن آراء واجتـــهادات مـــؤلفيها

إهـــــــداء ٢٠٠٦
المرحوم الدكتور/ علي حسين كرار
القاهرة



فياض عبد المنعم حسنين

المعهد العالمى للفكر الإسلامى

القاهرة

١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

(دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ؛ ٨)

© ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م
جميع الحقوق محفوظة

المعهد العالمى للفكر الإسلامى
٢٦ب - ش الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - ج. م. ع.

بيانات الفهرسة أثناء النشر - مكتبة المعهد بالقاهرة :

حسانين ، فياض عبد المنعم

بيع المرابحة فى المصارف الإسلامية / فياض عبد المنعم حسانين .- ط١ .- القاهرة : المعهد العالمى للفكر الإسلامى ، ١٩٩٦ .

ص. سم. - (دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ؛ ٨)

يشتمل على إرجاعات ببليوجرافية .

تدمك ٣ - ٢٣ - ٥٢٢٤ - ٩٧٧

١ - البنوك الإسلامية .   ٢ - المرابحة .

أ - العنوان .   ب - (السلسلة)

رقم التصنيف : ٣٣٢,١ .

رقم الإيداع : ٥٩٩٣ / ١٩٩٦ .

المحتويات

تصدير

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين ، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم، ثم أما بعد ...

فإن هذا المشروع يهدف إلى دراسة صيغ المعاملات المصرفية ، والاستثمارية ، والمالية ، المستخدمة في المؤسسات الإسلامية وخاصة في البنوك وشركات الاستثمار .

ويتمثل نتاج هذا المشروع في عدد من البحوث التي يغطي كل منها ناحية أو موضوعاً محدداً من الصيغ التي تنظم علاقات هذه المؤسسات سواء أكانت مع غيرها من الأفراد والمؤسسات الأخرى أم في جانب استخداماتها للأموال المتاحة لها ، أم في جانب الخدمات الأخرى غير التمويلية التي تقوم بها ، ويقدر مبدئيا أن يصل عدد البحوث المطلوبة إلى حوالي ٤٠ بحثاً تغطي النواحي التالية :

في جانب موارد أموال المؤسسة تخصص عدة أبحاث لرأس المال الفردي والذي يأخذ شكل شركة رأسمالية أو تعاونية أو شرعية وكذلك في صورة رأس المال المساند .

كما تخصص عدة أبحاث لكل من أنواع الودائع الجارية وحسابات التوفير والودائع الاستثمارية العامة والمخصصة سواء بقطاع أو إقليم أو مشروع معين ، وتقدر بحوث هذا المجال بخمسة عشر بحثاً .

في جانب استخدامات المؤسسة للأموال المتاحة لها تخصص عدة بحوث لكل نوع من هذه الاستخدامات سواء في ذلك ما يتم على الصعيد المحلي ، أو ما يتم في السوق الدولية ، وتشتمل صيغ المشاركة والمضاربة والبيع والإيجار بكافة صورها والتي لا داعي لتفصيلها هنا ، وتقدر بحوث هذا المجال بخمسة عشر بحثاً .

وفي جانب الخدمات غير التمويلية التي تقوم بها هذه المؤسسات تخصص أبحاث لكل نوع من أنواع هذه الخدمات مثل إصدار ، وبيع ، وصرف الشيكات السياحية ، وإصدار بطاقات الائتمان ، وصرف العملات الأجنبية، وتحويل الأموال سواء إلى عملتها أو إلى عملة أخرى ، وإصدار الشيكات المصرفية سواء بالعملة المحلية أو بعملات أخرى، وإصدار الضمانات المصرفية ، وفتح وتبليغ وتثبيت الاعتمادات المستندية ، وشراء وبيع الذهب والفضة والمعادن النفيسة ، وفتح الحسابات الجارية بالمعادن النفيسة ، وإصدار شهادات الودائع بها ، وقبول تحصيل سندات الدفع والأوراق التجارية ، وتأسيس الشركات وطرح الأسهم للاكتتاب وتقديم الخدمات الإدارية للشركات القابضة ، وشراء وبيع وحفظ وتحصيل أرباح الأسهم لحساب العملاء ، وتقديم

الاستشارات فيما يتعلق باندماج الشركات أو شرائها ، وإدارة العقارات لحساب العملاء وإدارة الأوقاف وتنفيذ الوصايا ، وقبول الأمانات ، وتأجير الخزائن الحديدية ، وخدمات الخزائن الليلية ، ودراسات الجدوى الاقتصادية ، وتقديم خدمة الاستعلامات التجارية ، والترتيبات التأمينية، والاستشارات الضريبية ، والخدمات القانونية ، وخطابات التعريف ، وتحصيل القوائم التجارية لصالح العميل ، وأية أنشطة أخرى مما تقوم به البنوك في مجالات البحث والتدريب والأعمال الاجتماعية والخيرية .

وتجمع بعض هذه الأنشطة وفقا لطبيعتها في بحوث موحدة ، بحيث لا يتجاوز عدد البحوث في هذا المجال عشرة بحوث .

ويشترط في كل من البحوث المطلوبة في هذا المشروع أن تغطى عناصر معينة على وجه التحديد هي :

– وصف للوظيفة الاقتصادية للعقد أو العملية أو النشاط موضوع البحث ، أى للفائدة المستهدفة من كل منها.

– وصف تحليلى للإطار القانونى للعقد أو العملية أو النشاط ، أى للأحكام القانونية الوضعية التى تحكم كلا منها وتنظمها .

– بيان الحكم الشرعى للعقد أو العملية أو النشاط ، فإن كان الحكم الشرعى هو الإباحة بصورة مبدئية – ولكن يشوب العقد أو العملية أو النشاط بعض المخالفات الشرعية الجزئية – فينبغى أن يشتمل البحث بيانا بالتعديلات أو التحفظات المقترح إدخالها لإزالة الاعتراض الشرعى، وكذلك بحث مدى قبول هذه التعديلات للتطبيق من الناحية القانونية الوضعية التى تحكم العملية .

– أما إذا كان الحكم الشرعى هو الحرمة من الناحية المبدئية وتعذر تصحيحها شرعيا بإجراء تعديلات أو تحفظات ، فينبغى أن يشتمل البحث اقتراح البديل المقبول شرعا والذى يؤدى نفس الوظيفة الاقتصادية للعقد أو العملية أو النشاط ، وكذلك بحث مدى قبول هذا البديل للتطبيق من الناحية القانونية الوضعة التى تحكم العملية.

– ينبغى أن يشتمل البحث كذلك على نموذج أو نماذج لصيغة العقد البديل المقترح كما فى البند السابق أعلاه أو التعديل المقترح كما فى البند الذى يسبقه ، مع توضيح إجمالى للإطار القانونى الوضعى المقبول شرعا ، مع الإحالة إلى رقم القانون ورقم المادة ما أمكن ، كما يوضح تفصيلا الأحكام الشرعية ، مع بيان الدليل الشرعى والمرجع الفقهى موضحا بالطبعة والجزء والصفحة .

- ونظرا لتعذر القيام بهذه البحوث بصورة شاملة لجميع للمؤسسات المصرفية والاستثمارية والمالية الإسلامية في جميع البلاد فيكتفى بإجراء البحوث بصورة مقارنة على أساس انتقائي لدولتين أو ثلاث أو أربع ، ويراعــى فى اختيارها أن يكون إطارها القانوني ممثلا لنموذج معين من العقد أو العملية أو النشاط موضوع البحث .

ويراعى فى اختيار هؤلاء الأفراد تكامل التخصصات المصرفية والقانونية والشرعية .

- واتبع المعهد العالمي للفكر الإسلامي منهجاً ، حرص فيه على خروج الأبحاث بشكل علمي جيد ، فتم تشكيل لجنة ضمت فى عناصرها أساتذة من الجامعات فى مختلف التخصصات الاقتصادية والمحاسبية والإدارية والشرعية ، بجانب عدد من الخبراء المصرفيين فى المصارف الإسلامية ، وذلك لمناقشة مخططات الأبحاث المقدمة من الباحثين وتقديم الاقتراحات العلمية الدقيقة لهم ؛ حتى تخرج البحوث فى النهاية متضمنة الجوانب النظرية والتطبيقية للمصارف الإسلامية .

- بعد إتمام هذه الأبحاث ، يعهد بمراجعتها وتحكيمها إلى أشخاص أو هيئة ، وغالبا كان يتم تحكيم البحث من أكثر من شخص .

والبحث الذى بين أيدينا من بحوث سلسلة دراسات فى الاقتصاد الإسلامي ، وقد اجتهد الباحث فى أن يخرج بالصورة المشرفة ، وأملنا أن ينتفع الباحثون بهذه الدراسات فى مجال الاقتصاد الإسلامي ، وأن يساهم هذا البحث فى دعم مسيرة المصارف الإسلامية ودعم خطواتها الجادة فى بناء الاقتصاد الإسلامي والسعى دوما نحو الرقى والتقدم للأمة الإسلامية ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين .

أ. د. علي جمعه محمد

المستشار الأكاديمي للمعهد العالمي

للفكر الإسلامي - (مكتب القاهرة)

المقدمة

أولاً : الدور الاقتصادى للمرابحة .

ثانياً : هدف البحث .

ثالثاً : منهج البحث .

رابعاً : محتويات البحث .

المقدمة

يتأسس جوهر العمل المصرفي الاسلامي على جذب المدخرات والقيام باستثمارها في مختلف أوجه النشاط الاقتصادى وفقاً للضوابط الإسلامية ، ثم توزيع الربح الناتج عن الاستثمار على الأطراف المشاركة فيه، وبالتالي توزيع الربح على أصحاب الودائع المستثمرة يتحدد بناء على الالتزام بالقواعد والأسس الشرعية الحاكمة بعيدا عن الربا وشبهة الربا . وبذلك يتضح لنا أهمية النشاط الاستثمارى في المصارف الاسلامية ، كعامل أساس محدد لنجاح مسيرة المصارف الاسلامية ، فبقدر قيامها به بكفاءة اقتصادية، والتزام بأحكام الشرعية ، بقدر ما يتحدد نموها وازدهارها والإقبال عليها ومساهمتها في تنمية الاقتصاد القومي .

ويتطلب ذلك العمل على توفير عناصر نجاح هذا الدور ، من خلال رسم استراتجية استثمارية متكاملة الأبعاد ، تشتمل على مجموعة متناسقة من صيغ واساليب الاستثمار الإسلامية ، وخبرات فنية متميزة لديها حس إسلامي واعٍ لدورها المأمول ، وجهاز معلومات متخصص وإدارة مصرفية فعالة ... ، والمواءمة الدقيقة بين الموارد المتوفرة والدور الاستثمارى ، كيفا وكما ونوعاً ، وتوظيف تلك العناصر لتحقيق أهداف البنك الاسلامي .

وليس لمجالنا الآن التعرض بالتقييم للدور الاستثمارى للمصارف الإسلامية ، إلا أنه يلاحظ أن القدر الأكبر من النشاط الاستثمارى للمصارف الإسلامية يتم من خلال صيغة المرابحة ، بل تصل هذه النسبة في بعض المصارف إلى نحو ٩٠٪ ، ويرجع ذلك لعدة عوامل .

من هذه العوامل طبيعة الموارد المالية المتوفرة وتركزها في ودائع مقيدة الأجل ، مما تقيض توظيفها في أنشطة مقيدة الأجل ، والبساطة التي تتميز بها صيغة المرابحة ، وما تحققه من ربح معقول للمصرف في فترة زمنية قصيرة دون الاضطرار إلى مخاطرة المشاركة في الخسائر المحتملة مما يمكنه من المنافسة مع المصارف التقليدية في مستوى العائد الموزع على الودائع الاستثمارية ... إلى غير ذلك من العوامل التي أدت إلى تركز التوظيفات الاستثمارية لدى المصارف الإسلامية في صيغة المرابحة .

أولاً : الدور الاقتصادى للمرابحة : تسهم المصارف الإسلامية عن طريق المرابحة في تمويل احتياجات بعض القطاعات الاقتصادية، منها قطاع التجارة ، سواء الداخلية أو الخارجية ، بالاضافة الى القطاعات الانتاجية . فالمرابحة توفر احتياجات التجارة الداخلية ، من سلع وسيطة وسلع معمرة سواء لتجار الجملة أو التجزئه أو للمستهلكين الأفراد ، وذلك عن طريق شراء تلك السلع وإعادة بيعها مرابحة ، وبذلك يمكن للأفراد ، أو الذين يتوقعون دخلا أعلى في المستقبل شراء تلك السلع مرابحة مع تقسيط الثمن على أقساط مستقبلية، مما يرفع مستويات الاستهلاك لهولاء الأفراد .

وتوفير بعض احتياجات تجارة الجملة والتجزئة من السوق المحلى بالمرابحة له دور فى تنشيط حركة البيع والشراء فى السوق المحلى ورفع حجم الطلب الكلى والمساهمة فى دوران النشاط الاقتصادى .

وفضلا عما يمكن أن تضطلع المرابحة به من استيراد السلع والمواد الخام من الخارج ، خاصة في الدول النامية ، فى جانب السلع الضرورية كالمواد الغذائية ، فإن المرابحة تصلح أن تكون أيضا وسيلة لتمويل تجارة الصادرات ، حيث يتم البيع بين البنك الاسلامى كبائع بالمرابحة من جهة ، وبين المستورد كمشتر بالمرابحة من جهة أخرى[1] وللبنك الاسلامى للتنمية تجربه فى هذا المجال ، فقد قام بتوفير احتياجات بعض البلاد الإسلامية من بعض السلع الغذائية، عن طريق صيغة المرابحة، قام بالشراء من بلد اسلامى وباع تلك السلع الغذائية لبلد اسلامى آخر ، فقد بلغ عدد العمليات التى تم تمويلها وفقا لهذه الصيغة حتى شعبان ١٤١٠هـ (٥٣) ، عملية بيع بالتقسيط لصالح (١٨) دولة من الدول الأعضاء بمبلغ اجمالى قدره (٥٢٤) مليون دولار [٢] .

أما بالنسبه للقطاعات الانتاجية ، فإن المرابحة تستخدم بغرض توفير مستلزمات الانتاج ، من المواد الخام والسلع الوسيطة ، والمعدات والألات والأجهزة ، مما يسهم فى دعم الكفاءة الانتاجيه للاقتصاد القومى .

ولاشك أن دور المرابحة يتعاظم فى كونها صيغة أكثر ملائمة للنشاط التجارى بالدرجة الأولى، أما دورها كصيغة تمويلية للنشاط الانتاجى ، فإنه يعتبر محدوداً، وتتميز عنها فى هذا المجال الصيغ الاستثمارية الأخرى كالمشاركة والمضاربة والتأجير . ويقتصر دور المرابحة فى توفير السلع والمواد الخام ، أما الاحتياجات الأخرى للانشطة الاقتصادية مثل توفير السيولة أو تمويل رأس المال العامل أو التمويل طويل الأجل للمشروع الانتاجى ، فأن المرابحة لاتصلح لأداء هذا الدور الأمر الذى يعكس أهمية تنوع صيغ وأساليب الاستثمار التى يمارسها البنك الإسلامى ، ولايركز نشاطه الاستثمارى فى صيغة بعينها ، بل ينبغى التنويع وفقا لمقتضيات النشاط الاقتصادى .

وأخيراً ، فإن المرابحة يمكن لها أن تلعب دوراً حيوياً فى دعم نشاط المنشأت الصغيرة باستخدامها كصيغة لتوفير مستلزمات الانتاج لتلك المنشأت ، هذا من جانب ، وفى تصريف منتجات هذه المنشأت للأفراد وللمؤسسات المتوسطة والكبيرة من جانب أخر ، الأمر الذى يسهم فى تنمية الاقتصاد الوطنى وتحقيق درجه أعلى من الترابط بين قطاعاته .

---

(١) د. عاشور عبد الجواد عبد الحميد ، مشروعات المشاركة الاسلامية الدولية ، رسالة دكتوراة ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٨م ، ص ٦٣٣ .

(٢) تجربة البنوك الاسلامية ، كتاب الاهرام الاقتصادى ، القاهرة ، عدد يونيو ١٩٩٠ ، ص٥٨ وما بعدها .

هذا ، ويرى بعض الباحثين أن بيع المرابحة يضر بالاقتصاد الوطنى لاتجاهه غالباً إلى أنشطة اكتنازية ، أو لاشباع رغبات كمالية عن طريق الاستيراد أو التجارة فى المواد الضرورية ، أو المضاربة فى العملة ... مما يعوق الاستثمار الحقيقى [1] ، وهذا الرأى غير مسلم به على إطلاقه ، فالبنك الاسلامى عليه أن ينتقى السلع التى يتعامل فيها ، متجنبا الضرر باقتصاديات البلاد ، وأن يكون لديه الحرص على توفير السلع التى تسهم فى توفير الاحتياجات الضرورية أو اللازمة لعمليات الانتاج . فضلاً عن أن هذا النقد لاتختص به المرابحة لذاتها، بل يمكن أن يوجه لصيغ الاستثمار الأخرى ، كالمشاركة إذا كان مجالها أنشطة اكتنازية أومضاربة فى العملة أو التجارة فى المواد الضرورية .

ثانياً : هدف البحث : إن الهدف من هذا البحث هو تقديم عرض مبسط لصيغة المرابحة يتناول المفهوم والضبوابط الفقهية ، ثم الجانب الإجرائى للصيغة فى التطبيق المصرفى الإسلامى ، ونماذج التعامل الجارى العمل عليها ، وعرض المشكلات والعقبات والانتقادات واقتراحات للتطوير ومعالجة بعض الثغرات التى كشفت عنها الممارسة الفعلية .

ويظهر من ذلك ، أن هذا البحث ليس أكاديميا بحتاً ، بل هو أقرب ما يكون إلى ورقة تعريفية إجرائية ، بغرض تقديم تعريف بالجانب التطبيقى والأسس الفقهية التى يقوم عليها ، ومحاولة متواضعة للتقييم بغرض استحداث نموذج للتعامل يتفادى الانتقادات الموجهة للصيغة فى التعامل .

ثالثاً : منهج البحث :سوف يتم تغطية البحث من خلال :

أ - الدراسة النظرية : للصيغة فى المراجع التى تناولتها بغرض عرض الفكرة الأساسية لمفهومها وضوابطها الشرعية ، دون التعمق فى ذلك أو تفصيل جوانبه ، فقد تم تغطية هذا الجانب من خلال الدراسات التى تعرضت للموضوع ، خاصة فى الرسائل العلمية فى الجامعات .

ب - الدراسة التطبيقيه : للصيغة فى جانبها المصرفى ، وعرض فنيات هذا الجانب ، من خلال الممارسة العقلية فى النشاط المصرفى بغرض تقيم تلك الممارسة ومحاولة تطويرها .

رابعاً : محتويات البحث : يحتوى البحث على جانبين ، أحدهما نظرى والآخر تطبيقى ، مع تقييم وتقديم نموذج مستحدث للتعامل بالصيغة ، وذلك فى ثلاث فصول :

تتناول فى **أولها** الاطار النظرى من التعريف والمفهوم والضوابط الشرعيه والتكييف القانونى ومزايا الصيغة . أما **الفصل الثانى** فيختص بالجانب التطبيقى ، ويشتمل على مراحل وإجراءات التعامل ومعايير التمويل والضمانات ، والاعتراضات الشرعية ، والمشكلات والعقبات .

---

(١) يوسف كمال محمد ، فقه الاقتصاد النقدى ، دار الهداية ، القاهرة ، ١٩٩٣ ، ص٢٠٢ .

ونستعرض فى **الفصل الثالث** النماذج الحالية للتعامل وتقييم لها ، ومقترحات للتطوير ، ثم عرض لنموذج مستحدث للتعامل . ونختتم البحث بالنتائج والتوصياتِ والمراجع .

الفصل الأول

الإطار النظرى للمرابحة

١/١ : تعريف وأركان وشروط المرابحة فى الفقه .

٢/١ : مفهوم الصيغة فى المصارف الإسلامية .

٣/١ : مزايا التعامل بها .

٤/١ : الأهمية النسبية للمرابحة فى توظيفات المصارف الإسلامية .

٥/١ : التكييف الشرعى والقانونى لبيع المرابحة فى المصارف الإسلامية .

الفصل الأول

الإطار النظرى للمرابحة

١/١ : تعريف وأركان وشروط المرابحة فى الفقه

المرابحة فى اللغة : المرابحة مفاعلة من الربح ، أى الزيادة أو النماء فى التجارة [١] .

المرابحة فى الفقه : للفقهاء عدة تعريفات للمرابحة ، بألفاظ تؤدى ذات المعنى نختار منها ، أنها بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح [٢] .

مشروعيتها : بيع المرابحة مشروع بالكتاب والسنة والاجماع ، لقوله تعالى : ﴿ وأحل الله البيع ﴾ البقرة /٢٧٥ ، والمرابحة بيع . وقول الرسول صلى الله عليه وسلم : " إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد" رواه مسلم وأصحاب السنن ، وقوله : " إنما البيع عن تراض " أخرجه ابن حبان وابن ماجة ، وقد تعامل المسلمون بالمرابحة فى سائر العصور دون نكير فكان ذلك اجماعاً على جوازها [٣] .

يقول ابن رشد : أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان : مساومة ومرابحة ، وأن المرابحة هى أن يذكر البائع للمشترى الثمن الذى اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم [٤] .

أركان وشروط المرابحة : المرابحه عقد بيع ، فيكون أركانها ثلاثة :

١ - الصيغة ، أى الايجاب والقبول .

٢ - العاقدان ، أى البائع والمشترى .

٣ - المعقود عليه ، أى الثمن والمثمن .

ولكل ركن من هذه الأركان شروط ينبغى توافرها لصحة العقد ، فيشترط فى المعقود عليه أن يكون طاهراً منتفعاً به شرعا مملوكاً للعاقد (أى له ولاية عليه) ، ومقدوراً على تسليمه ومعلوماً للعاقدين ، ويشترط فى العاقد إطلاق تصرف وعدم اكراه بغير حق ...، ويشترط فى الصيغة أن

---

١) ابن منظور ، لسان العرب ، ٤/ ٢٦٨ ، الدار المصرية للتأليف والترجمة ، القاهرة ، المعجم الوسيط ، مجمع اللغة العربية ، ٣٣٤/١ ، ط٣ ، القاهرة - بدون .

٢) الكاسانى ، بدائع الصنائع ، ٢٢٠/٥ ، دار الكتاب العربى ، بيروت ، ط٢ ، ١٩٨٢ م .

٣) المرجع السابق ، ٢٢٢/٥ .

٤) ابن رشد ، بداية المجتهد ، ٢/ ٣٢١ ، مكتبة الكليات الأزهرية ، القاهرة ١٣٨٩ .

تدل على الرضا ، وأن يتصل الإيجاب بالقبول في مجلس العقد ، وأن يتوافقا لفظاً ومعنىً ، وعدم التعليق وعدم التأثيث [1] .

وعقد المرابحة – باعتباره عقد بيع ، يشترط لصحته الشروط الواجب توافرها في عقد البيع ، إلا أنه يختص بشروط أخرى [2] ، نذكر منها :

١ – علم المشترى بالثمن الأول للسلعة ، لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح ، فإذا لم يتحقق هذا العلم للمشترى فالبيع فاسد ، فإذا افترق البائع والمشترى و لم يعلم المشترى بالثمن الأول ، فحينئذٍ يبطل البيع [3] ويدخل في الثمن الأول المصاريف المعتبرة .

٢ – أن يكون الربح معلوماً ، لأنه جزء من ثمن البيع ، سواء كان هذا الربح قدراً معينا أو لنسبة من الثمن .

٣ – ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا ، فإن كان كذلك، كأن اشترى مكيلا بجنسه لم يجز له بيعه مرابحة ، لأن الزيادة هنا تكون رباً لاربحاً ، أما عند اختلاف الجنس فتجوز الزيادة .

٤ – أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال ، كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيلات والمعدودات المتقاربة .

٥ – أن يكون العقد الأول صحيحاً ، فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة ، لأن ما بنى على فاسد فهو فاسد .

وهذه الشروط الخمسة يتحقق بها العلم التام بالثمن الأول ومقدار الربح كما يتم بها صحة البيع ، والتأكد من خلوه من الربا . ونشير هنا إلى ما ذكره الفقهاء ، من أن بيع المرابحة من بيوع الأمانه ، لأن البائع مستأمن في الإخبار عن الثمن الأول للسلعة ، وعن المصروفات المعتبرة التى تضاف إلى ذلك الثمن ، فإن ظهر بعد ذلك ، باقراراً وبينة أن الثمن كان أقل ، فقد اختلف فيه رأى الفقهاء ، قال مالك : المشترى بالخيار إما أن يأخذ بالثمن الذى صح أو يترك إذا لم يلزمه البائع بالأخذ بالثمن الذى صح ، وقال أبو حنيفة : بل له الخيار مطلقا ، ولايلزمه الأخذ بالثمن الذى صح [4] .

وهناك نقطة أخرى جديرة بالإشارة وهى أن المرابحة لها صورتان :

---

(١) الشربينى الخطيب ، الاقناع ، ٢٥٢/١ ، مطبعة الحلبى ، القاهرة ، ١٩٤٠ .

(٢) الكاسانى ، مرجع سابق ، ٢٢١/٥ ، ص١٧٧ .

(٣) محمد خاطر ، جهاد فى رفع بلوى الربا ، نشر بنك فيصل الإسلامى المصرى ، القاهرة ، بدون .

(٤) ابن رشد ، مرجع سابق ، ٣٢٣/٢ .

الصورة الأولى : أن يكون البائع اشترى السلعة بثمن معين و لم ينفق عليها شيئا زيادة على الثمن ، وفى هذه الصوره على المشترى أن يدفع الثمن مضافا اليه الربح بالحساب الذى يتفقان عليه .

والصورة الثانية : أن يكون البائع قد أنفق على السلعة زيادة على ثمنها الذى اشتراها به، قال المالكية : إنه إما أن يكون ما أنفق على السلعة عينا ثابته مثل الخياطة والصبغ ، وحكمه أنه كالثمن، وإما أن يكون ماأنفق غير قائم بالبيع ولايختص به كالتخزين والنقل ، وهذا يحسب فى الثمن ولا يحسب له ربح ، واما أن يكون غير قائم بالمبيع ولكنه يختص به كالطى والسمسرة فلايحسب من أصل الثمن وليس له حظ من الربح ، وقال أبو حنيفة: بل يحمل على ثمن السلعة كل ما نابه عليها ، فيدخل فى أصل الثمن كل ما أنفقه على السلعة بما جرت به عادة التجار[1] .

٢/١ : مفهوم الصيغة فى المصارف الإسلامية :

إن ما سبق عرضه هو صورة المرابحة فى الفقه القديم ، حيث السلعة حاضرة وموجودة فى حيازه التاجر ثم يبيعها بثمن يزيد عن الثمن الأصلى لها ، مع بيان ذلك للمشترى ، وقد يتم دفع الثمن فى الحال أو بالأجل ، وهى بذلك بيع عادى يتميز بأن المشترى يركن الى ذمه وضمير البائع فى الإخبار عن ثمنها الأول ، لكن هذه الصورة ليست هى التى يجرى بها التعامل فى المصارف الإسلامية فى الواقع اليوم ، بل هناك صورة مستحدثه يطلق عليها "المرابحة للأمر بالشراء" .

كان أول من طرحها د/ سامى حمود فى رسالته " تطوير الأعمال المصرفيه بما يتفق والشريعة الاسلامية " فى عام ١٩٧٦م ، حيث لخص دوافع تفكيره فيها وتصويره لها على النحو التالى : "يقوم أصل هذه المسالة على الواقع الذى نعيشه، وذلك من ناحية الرغبة فى الحصول على بعض الاحتياجات قبل توفر الثمن المطلوب ، سواء كانت تلك الاحتياجات مطلوبه للاستعمال الشخصى ، أو المنزلى ، أو كانت لازمة للاستعمال المهنى ، وقد استطاعت المصارف الربوية أن تجد فى سوق تصريف البضائع والمواد التى يحتاجها الناس ، ميداناً فسيحاً لاستثمار الأموال بطريق خصم الأوراق التجارية التى تمثل قيمة هذه الأشياء المباعة بالأجل .

وهكذا صار التاجر يرى أنه قادر على تلبية طلبات المشترين ممن لايملكون الثمن نقداً ، وذلك على أساس أنه يستطيع أن يبيع بالأجل اعتماداً على إمكان قيامه بخصم الأوراق التجارية (الكمبيالات) ، التى يحررها المشترى لأمر التاجر البائع وهذا التاجر يحسب بطبيعة الحال ما سيدفعه للمصرف نظير الخصم وزيادة لكى يضيفه - دون أن يصرح بذلك - للسعر الذى يرضى أنه يبيع به بيعاً آجلاً بطريقة القسط الشهرى ، لذلك فإن نظرنا فى مواجهة المسالة يتجه إلى فتح الباب للمصرف اللاربوى للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التى

---

(١) الجزيرى ، الفقه على المذاهب الأربعة ، دار الإرشاد ، القاهرة ، بدون ، ج٢ ص٢٨١ .

يحتاجها على أساس دفع القيمة بطريقه القسط الشهرى ، أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة ، وتفسير ذلك أن مثل هذا الراغب (الطبيب الذى يريد شراء أجهزة طبية لعيادته الجديدة مثلا) ، يتقدم إلى المصرف طالباً منه شراء الأجهزة المطلوبة بالوصف الذى يحدده ، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك الأجهزة اللازمة له فعلا مرابحة (بالنسبة التى يتفق عليها) ، حيث يدفع الثمن مقسطا حسب امكانياته التى يساعده عليها دخله وقد كانت هذه الصورة من صور الوساطة التى يستطيع المصرف اللاربوى أن يقوم فيها بأعمال الائتمان التجارى بكل أنواعه منافسا - بكل قوة - كافة البنوك الربوية [1] .

ونخلص من هذا العرض إلى أن الدافع للبحث عن هذه الصيغة كان بغرض الوصول إلى وسيلة ائتمانية تمكن المصرف الاسلامى من تقديم التمويل التجارى للراغبين فيه ، بطريقة مشروعه لاربا فيها ، وذلك حتى يتمكن البنك الاسلامى من منافسة البنوك التجارية فى هذا المجال .

فهى بذلك صيغة تمويلية تمارسها المصارف الإسلامية بغرض تقديم التمويل فى إطار أحكام الشريعة الاسلامية . والمصرف لاغرض له فى السلعة ، وإنما يتحدد غرضه فى منح التمويل مقابل عائد مشروع ، وأيضا منافسة البنوك التقليدية فى هذا المجال وجذب المتعاملين الراغبين فى الالتزام بالضوابط الشرعية .

وبذلك يمكن للمصرف الاسلامى توفير مايحتاجه بعض المتعاملين من الأجهزة والمعدات أو السلع الأخرى ، عن طريق تقدم هؤلاء المتعاملين للمصرف طالبين هذه الأشياء ، ومحددين أوصافها وكمياتها فى طلب الشراء ، فيقوم المصرف باستيرادها من الخارج ، أو شرائها من الداخل ، على أساس الوعد من قبل هؤلاء المتعاملين بشرائها منه - إذا وردت مطابقة للمواصفات وفى المكان والزمان المحددين ، وذلك بسعر التكلفة مع زيادة ربح يتفق عليه ، كما يتم الاتفاق على كيفية سداد تلك القيمة ، بطريقة آجلة على أقساط شهرية ، أو غيرها ، يتحدد تاريخها فى عقد البيع بالمرابحة بين المصرف والمتعامل .

وعليه فأن المرابحة المصرفية يمكن تعريفها بأنها إتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بثمنها وزيادة ربح ، متفق عليه ، .وعلى كيفية سداده [2] .

الأشكال المختلفة للصيغة [3] : المرابحة فى التطبيق المصرفى الاسلامى إما أن تكون مرابحة داخلية ، حيث يشترى البنك السلعة من داخل البلد ، وإما أن تكون مرابحة خارجية ، حيث يتم

---

(١) د. سامى حمود ، تطور الأعمال المصرفيه بما يتفق والشريعة الاسلامية ، دار الاتحاد العربى للطباعة ، القاهرة ، ط١ ، ١٩٧٦ ، ص٤٧٦-٤٨٠ .

(٢) راجع ، وجدى محمود بارود ، بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق المصرف المعاصر ، رسالة دكتوراه .كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٩م ، ص٢٥٩- ٢٦٢.

استيراد السلعة من الخارج وبيعها لعميل فى الداخل ، ويعرض فيما يلى صور واشكال التعامل بالصيغة فى المصارف الاسلامية ، فى الواقع العملى ، مع ملاحظة ان بعض هذه الصور ، قد يتعامل بها فى بنك دون أخر ، أو أن بعضها قد تجاوزته الممارسة إلى غيره ، أو اختلاف الأهمية النسبية بين تلك الصور فى التعامل الفعلى داخل المصارف الاسلامية .

(١) الصورة الأولى : الاتفاق بين متعامل راغب فى الشراء والبنك الاسلامى على بيع سلعة، أو عَقَار مملوك بالفعل للبنك ، بالنقد أو بالأجل ، مع الاتفاق على مقدار الربح الذى يضاف على رأس المال أو على التكلفة [١] .

(٢) الصورة الثانية : طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف مضافا إليه أجر معين مقابل قيام المصرف بهذا العمل .

عرضت هذه الصورة ، من قبل بنك دبى الاسلامى ، على المؤتمر الأول للمصرف الاسلامى الذى عقد بدبى فى المدة من ٢٣ ــ ٢٥ جمادى الثانية ١٣٩٩هـ الموافق ٢٢من مايو ١٩٧٩ ، فرأى المؤتمر أن تسمى هذه الصورة وكالة بأجر ، واعتبرها توكيلات بالشراء ، وأوصى بأن يكون الأجر الذى يحصل عليه المصرف فى حدود أجر المثل [٢] .

(٣) الصورة الثالثة : يتقدم العميل إلى المصرف طالباً شراء سلعة محددة المواصفات والكمية على أساس الوعد بشرائها منه بالأجل بربح معلوم .

وقد يكون العميل هو الذى يحدد مصدر البضاعة ، كما يمكن أن يحدث أن يكتفى العميل بتحديد السلعة ومواصفاتها ويترك تحديد مصدر البضاعة للبنك ، ونشير هنا إلى أن هذه الصورة ليس فيها الزام للعميل بالشراء ، فله أن يشترى السلعة عند ورودها أوالرجوع عن وعده [٣] ، وذلك تميزًا لهذه الصورة التى تتضمن الإلزام بالوعد، وواضح أن هذه الصورة بها مخاطرة عدم شراء العميل للسلعة وبالتالى صعوبة تصريفها من قبل البنك ، ولهذا اقترح بعض الباحثين [٤] أن يقوم المصرف الإسلامى بإجراء عقد الشراء مع المصدر للسلعة مقترن بخيار شرط لمدة محددة ،

---

(٣) لن يتطرق البحث الى المرابحة الخارجية فى سوق السلع الدولية ، بمعنى أن المصرف الاسلامى يشترى السلعة من السوق الخارجى ويعيد بيعها أيضا فى تلك السوق ، لأن هناك بحثا مستقلا فى السلسلة .

(١) بيت التمويل الكويتى ، بيوع الأمانة فى ميزان الشريعة ، ط١ ، ١٩٨٣ ، ص٩ .

(٢) بنك دبى الإسلامى ، فتاوى شرعية فى الأعمال المصرفية ، ص١٩ .

(٣) محمد صلاح الصاوى ، مشكلة الاستثمار فى البنوك الاسلامية ، دار الوفاء المنصورة ، ص٢٤٥ ومابعدها .

(٤) حسن عبد الله الأمين ، الاستثمار اللاربوى فى نطاق عقد المرابحة ، مجلة المسلم المعاصر ، العدد رقم ٣٥ ، السنة التاسعة، ١٤٠٣ ، ص٧٦ .

يستطيع خلالها البنك أن يتبين نيه العميل في الشراء من عدمه ، فإذا التزم العميل بالشراء أمضى المصرف عقد الشراء مع المصدر .

الصورة الرابعة : قيام المصرف بشراء السلعة التي يحتاج اليها السوق ، أو بناء على طلب يتقدم به أحد المتعاملين معه ، ثم يعد الشراء يبيعها البنك لطالب الشراء أو لغيرة مرابحة ، بأن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافا إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها ، ويطلب مبلغا معيناً من الربح ممن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها [1] .

ويلاحظ هنا أن ما يميز هذه الصورة عن غيرها هو أن كلا من العميل والبنك بالخيار ، فالبنك له أن يبيع السلعة للعميل طالب الشراء ولغيره ، والعميل له الخيار في شراء السلعة بعد تملك البنك لها أو عدم الشراء ، وايضا ، هناك نقطة أخرى تميز هذه الصورة عن غيرها ، هي أن البنك يقوم ، وبناء على دراسات للسوق والوضع الراهن للطلب والعرض بشراء سلعة يرى في تقدير إدارة الدراسات الاقتصادية به أن الطلب عليها سيرتفع في المستقبل القريب .

الصورة الخامسة : يطلب العميل من البنك شراء السلعة على أساس التزامه بالوعد بشرائها . متى وردت مطابقة للمواصفات على أساس زيادة ربح معين متفق عليه ، كما يتم الاتفاق على طريقة سداد الثمن ــ الآجل ــ للسلعة وتحديد مواعيد الأقساط ويكون البنك ضامناً للسلعة حتى تمام تسليمها للمشترى ، وينتقل الضمان للمشترى بعد التسليم ، ويتحمل العميل تبعة عدم وفائه بالتزامه بالشراء بأن يقوم البنك ببيع البضاعة واستيفاء التكاليف التى تكبدها فيها ، فإذا نقص ثمن البيع عن مقدار تلك التكاليف ، رجع على العميل بالفرق (بالخصم من العربون الذى دفعه العميل أو دفعة ضمان الجدية كما تسمى أحيانا أخرى) ، وفي المقابل فإن البنك يتحمل تبعة عدم وفائه بالتزامه في توفير السلعة في المكان والزمان وبالمواصفات المحددة من قبل ، ويعوض العميل عن الأضرار التى تلحقه من جراء عدم وفاء البنك بوعده ، وعليه ، فقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد ، وتحمل نتائج النكول عنه [2] .

الصورة السادسة : وهى قيام البنك في حالة البضاعة المستوردة بإبرام عقد البيع مع العميل طالب الشراء ، ليس بعد وصول البضاعة أو مستندات الشحن ، وإنما يوكل البنك وكيلا له في بلد المنشأ ، في تسليم البضاعة نيابة عنه ، وبعد تسلم هذا الوكيل للبضاعة ، يدفع البنك والعميل

---

(١) راجع ، سامى حمود ، مرجع سابق ، ص٤٨٠ .

(٢) د. يوسف القرضاوى ، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلاميه ، مكتبة وهبة ، ط٢ ، ١٩٨٧م ، ص٢٥

عقد البيع بالمرابحة . وعلى ذلك فإن تبعة نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول تقع على عاتق العميل [(١)] .

الصورة السابعة : قيام العميل بالاتصال المباشر مع المصدر بالخارج لإرسال بضائع معينة باسم البنك وعند وصول المستندات برسم التحصيل (طريقة من طرق استيراد البضائع لاتستلزم فتح اعتماد مستندى) فإذا وافق العميل على شرائها من البنك بالمرابحة، يقوم البنك بدفع قيمتها للمصدر ، ثم يبرم عقد البيع مع العميل وتسلم المستندات إليه لاستلام البضاعة موضوعها،وقد وافقت الهيئه الشرعية لبيت التمويل الكويتى على هذه الصورة شريطة أن تكون البضاعة عند البيع للعميل مملوكة لبيت التمويل ومضمونة علية هو [(٢)] .

الصورة الثامنة : قيام البنك بتوكيل أحد عملائه بشراء سلعة معينة لصالح البنك من السوق الفورى ، وبعد تملك البنك لها ، يتم إجراء عقد بيع مقترن بخيار شرط للبنك ، يكون من حقه (البنك) البت فى العقد أو فسخه خلال مدة الخيار المحددة (كالبيع للغير إن وجد سعر أعلى) ، على أنه ينبغى التثبت من حقيقة الشراء ووجود البضاعة وقابليتها للتسليم فى أى لحظة عقب الشراء [(٣)] .

٣/١ : مزايا التعامل بصيغة المرابحة :

شهدت تجربة المصارف الاسلامية فى مجال التوظيف والاستثمار تزايد الأهمية النسبية لصيغة المرابحة ، وتوسع المصارف الإسلامية فيها حتى صارت هى الصيغة الاستثمارية الأكثر تطبيقا فى النشاط التوظيفى للمصارف الاسلامية ، وقد أدى إلى ذلك عوامل عديدة منها طبيعة ظروف النشاة ومايقترن بها من دوافع الرغبة فى النجاح السريع وإثبات الذات مقارنة بالمصارف التقليدية وما توطن فى سلوكيات المتعاملين مع المصارف التقليدية والذين اتجه عدد منهم إلى التعامل مع المصارف الاسلامية ، وتفضيلهم هذه الصيغة فى التعامل ، وعدم توفر الكوادر المصرفية الاسلامية المتميزة الملمة بالفقه والفنيات المصرفيه فى آن واحد ... الى غير ذلك ، بالاضافة الى ماتتميزبه صيغة المرابحة من مزايا ، بالنظر الى الخصائص المستقرة للتمويل المصرفى . **ونعرض فيما يلى لأهم تلك المزايا :**

(١) تحقق المرابحة ربحاً معقولاً للمصرف فى الأجل القصير ، مما يتيح للمصرف الإسلامى مصدراً لتوزيع عوائد على الودائع تمكن المصرف الاسلامى من منافسة البنوك التقليدية ، فيما يختص بجذب الودائع عن طريق استخدام دافع الحصول على عوائد مجزية .

---

(١) بيت التمويل الكويتى ، مرجع سابق ، ص١٢ .

(٢) بيت التمويل الكويتى ، الفتاوى الشرعية فى المسائل الاقتصادية ٢/٢٥، ط١ ، ١٤٠٨هـ/ ١٩٨٧.

(٣) المرجع السابق .

(٢) تتصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية [1] ، فالربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة ، مما يسهل على التاجر المتعامل مع المصرف تقدير هامش الربح الذى ينبغى عليه تحقيقه من بيع السلعة، كما أن العلاقة تتحول إلى علاقة دائن بمدين بمجرد توقيع عقد البيع ، وهى علاقة مقطوعة محددة، ولاحاجة للبنك إلى فحص حسابات العميل ، ومعرفة إذا ماكان سيتحقق ربحا أم لا [2] ، والاطلاع على حسن إدارته وانضباطه وعدم خيانته للامانة ... كما هو الحال فى صيغ المشاركات .

(٣) تتصف المرابحة بأنها تصلح كوسيلة ائتمان مناسبة للنشاط التجارى ، وتعتبر أداة منافسة جديرة بالتقدير ، فى مواجهة الأئتمان التجارى الربوى القائم على خصم الأوراق التجارية مقيدة الأجل ، وفتح الاعتماد والقرض بالفائدة ، إذ أنها تمكن التاجر من شراء ما يحتاجه من السلع بالأجل ، ومن ثم يمكن له أن يتعامل فى تلك البضائع بالبيع للمستهلك النهائى بالأجل أيضا .

وهذه نقطة هامة ينبغى إبرازها ، فالمنافسة الحقيقية بين المصارف الاسلامية والتقليدية مجالها الرئيسى هو القدرة على توفير التمويل اللازم للنشاط الاقتصادى فى الأجل القصير ، فلاحرج أمام المسلم المعاصر فى الصيغة المشروعة للتمويل بالأجل الطويل ، إذا توجد الأسهم والسندات المشاركة فى الربح (وليست بالفائدة) ، أما التمويل القصير الأجل فهو قلعة الربا ، وينبغى على المؤسسات الاقتصادية الاسلامية التركيز على غزو هذه القلعة بالصيغ التمويلية الإسلامية الملائمة مع تطوير واستحداث تلك الصيغ فى ضوء الضوابط الشرعية .

وقد كان التركيز على الاستثمار طويل الأجل فى اللوائح الأساسية للمصارف الاسلامية دليلا على عدم الإدراك الواعى لمتطلبات الاستراتيجية الصحيحة لغزو قلعة الربا ، فضلاعن عدم الإدراك الواعى لمدخلات ومخرجات المصارف الإسلامية ، فالحقيقة أنه لا يمكن للمصارف الإسلامية التوسع فى الاستثمار طويل الأجل لمحدودية رأس المال واعتماد المصارف الاسلامية على مدخلات قصيرة الأجل ممثلة فى الودائع التى ليست لها أجال وقابلة للسحب عند الطلب ، ولايمكن استثمارها لآجال طويلة لاعتبارات السيولة [3] .

(٤) يفضل كثير من المتعاملين مع المصرف الاسلامى وفق هذه الصيغة ، ولا يتحمسون لصيغ المشاركات ، ربما لأنهم لايرغبون فى اطلاع المصرف على حساباتهم ، أو على طريقة إدارتهم للنشاط ، إلى غير ذلك من العوامل التى قد يكون الكثير منها غير صحيح ، فالمشاركات تمتاز

---

(١) المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الاسلامى ، جامعه الملك عبد العزيز بالسعودية ، الغاء الفائدة من الاقتصاد ، تقرير مجلس الفكر الاسلامى فى الباكستان ، ط٢ ، ١٩٨٤م ، ص٢٩

(٢) أ. جمال عطية ، مرجع سابق ، ص١٢١ .

(٣) يوسف كمال ، مرجع سابق ، ص٢٢٦ .

بتوزيع المخاطرة بين المصرف والمتعامل ، بالإضافة الى أنها لاتعتبر تكلفه مسبقة على النشاط المموَّل .

(٥) انخفاض المخاطرة على التمويل فى المرابحة ، فربح المصرف محدد مسبقاً ، ولايرتبط نتيجة نشاط العميل ، وكلما قصرت فترة ملكية المصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر ، ومع الأخذ بالإلزام بالوعد ، فإن مخاطرة المصرف تنحصر فى احتمال تأخر العميل أو مماطلته فى السداد ، وهذه يمكن تغطيتها بتخزين البضاعة فى مخازن تابعة للبنك أو تحت رقابته الدقيقة ، والربط بين حركة البيع وسداد المديونية المستحقه على العميل .

(٦) واخيراً ، نشير إلى أن توظيف جزء من موارد المصرف الاسلامى فى المرابحة يتيح تولد تيار من السيولة النقدية (ممثلا فى الأقساط الدورية) ، مما يمكن البنك من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين فى سحب جزء من ودائعهم .

٤/١ : الأهميه النسبية للصيغة فى النشاط التوظيفى للمصارف الإسلامية :

أوضحنا فيما سبق ، أن المرابحة تمثل الوزن النسبى الأكبر فى إجمالى التوظيفات الاستثمارية للمصارف الاسلامية . وأن السنوات الأخيرة الماضية شهدت مزيداً من الاتجاه نحو التعامل بالصيغة

ولانستطيع أن نقدر على وجه الدقة المتوسط العام لنسبة التعامل بالمرابحة على مستوى المصارف الإسلامية ، نظراً لتعذر توافر البيانات المطلوبة فى هذا الصدد ، فيلاحظ أن التقارير السنوية للمصارف الاسلامية لاتشير إلى نصيب المرابحة من إجمالى التوظيفات ، وإنما يظهر إجمالى رصيد التوظيفات بمختلف الصيغ : فى بند : مشاركات ومرابحات ومضاربات ، دون بيان لرصيد كل صيغة على حدة، ثم مساهمات فى رؤوس أموال الشركات ، أويكون التقسيم للرصيد على أساس زمنى ، استثمارات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل .

كما أن هناك ملاحظة أخرى هى أن الاعتماد على الأرقام الواردة بالميزانيات السنوية للمصارف الإسلامية لايعبر بدقة عن حجم التوظيفات التى تمت وفقا لكل صيغة ، لسبب أن هذه الأرقام هى أرصدة محاسبية وليست أرقاماً تراكمية ، تبين إجمالى قيمة التوظيفات المنفذة خلال العام ، بينما الرصيد المحاسبى اليتأثر بحركه السداد الذى يتم خلال العام وبالرصيد القائم من الأعوام السابقة .

ومع التحفظات السابقه ، فسوف نورد بعض الأرقام التى تساعد فى توضيح الموقف بالنسبة لهيكل التوظيفات فى بعض المصارف الاسلامية ، والوزن النسبى للمرابحات ، من واقع التقارير السنوية لتلك المصارف .

ا – الوزن النسبى للمرابحات فى بعض البنوك الاسلامية بالسودان (١٩٨٦م)

البنك	التمويل – بالمرابحة	التمويل – بالمشاركة	التمويل – بالمضاربة
فيصل الإسلامى السودانى	٧٢,٠٪	٢٨,٠٪	---
الإسلامى السودانى	٥٢,٤٪	٤٦,٤٪	١,٢٪
الإسلامى لغرب السودان	٦٢,٨٪	٣٥,٩٪	٠,٣٪
التنمية التعاونى السودانى	٥٥,١٪	١٦,٥٪	٢٨,٤٪
بنك البركة السودانى	٦٥,٠٪	٣٥,٠٪	---

ب – فى بنك دبى الإسلامى :

العام	١٩٨٤م	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٧٨	١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠م
نسبة المرابحات	٧٧٪	٨٣٪	٨٥٪	٨٤٪	٨٦٪	٨٣٪	٩٨٪

ج – فى المصرف الإسلامى الدولى بالقاهرة :

العام	١٩٨٨م	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢
نسبة المرابحات	٧٠٪	٧٣٪	٧٥٪	٨٢٪	٨٥٪

د – بنك البحرين الإسلامى :

العام	١٩٨٥م	١٩٨٦م
نسبة المرابحات	٧٤,٢٪	٧٦,٥٪

٥/١ : التكييف الشرعى والقانون لبيع المرابحة فى المصارف الاسلامية

التكييف الشرعي : يرى الفقهاء المعاصرون أن بيع المرابحة كما يجرى فى المصارف الاسلامية مركب من وعدين : وعد بالشراء من العميل الذى يطلق عليه الآمر بالشراء ، ووعد من المصرف بالبيع بطريق المرابحة[١] ، أو هى مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة [٢] ، أو هى مواعدة على البيع ثم البيع [٣] وهذا التصوير للمعاملة يتطابق مع الواقع ، فالعملية تمر بمراحل تبدأ بطلب شراء مقدم من المتعامل للمصرف ، محدداً به كميات وأوصاف السلعة الراغب فى شرائها، ثم قيام المصرف بشراء هذة السلعة وفقا لتلك المواصفات المحددة ، ثم يقوم المصرف ببيع السلعة للمتعامل بالمرابحة ، وتحديد كيفية دفع الثمن .

ويتفق العلماء على أن المصرف لايجوز له إبرام عقد البيع بالمرابحة مع المتعامل إلابعد تملكه للسلعة موضوع العقد ، بحيث تصبح فى ضمانه ، قبل التثبت من حقيقة شراء المصرف للسلعة باسمه ، وتملكه لها ، وتحمله بتبعة الهلاك ، ثم تسليمها (بعد الشراء) الى المتعامل بموجب عقد البيع بالمرابحة وذلك منعاً من أن تتحول المرابحة إلى وسيلة غير مشروعة للتمويل المحض بقصد الإقراض بزيادة مقابل الأجل .

وقد رأت الهيئات الشرعية للبنوك الاسلامية ومعها بعض الفقهاء المعاصرين لزوم الوعد لكل من المصرف والمتعامل ، وذلك لضبط المعاملات واستقرارها وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والمتعامل ، وأن الأخذ به أمر مقبول شرعا وتشهد له ظواهر النصوص القرآنية ، والأحاديث النبوية ، والأخذ به أيسر على الناس [٤] وهذا هو الذى يجرى علية العمل فى المصارف الاسلامية فى الواقع العملى .

التكييف القانونى لبيع المرابحة : - عقد المرابحة المصرفية عقد تجارى بالنسبة إلى البنك دائما، ويعتبر تجاريا كذلك بالنسبة إلى العميل إذا كان تاجراً ، أو إذا كان يتعلق بتجارته ، أما إذا لم يكن

---

(١) د. يوسف القرضاوى ، مرجع سابق ، ص٢٥ .

(٢) د. سامى حمود ، مرجع سابق ، ص٤٧٩ نقلاً عن الشيخ فرج السهورى . الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية، ج١ ، ص٢٩ ، القاهرة ، ط١ ، ١٩٧٧م .

(٣) فتاوى شرعية ، بنك دبى الاسلامى ، مرجع سابق ، ص٣٣ .

(٤) راجع ، د. يوسف القرضاوى ، مرجع سابق ، ص٦٥، محمد خاطر ، مرجع سابق ص٢١٧ ، الفتاوى الشرعية ، بيت التمويل الكويتى ، مرجع سابق ، ص١٦ ، فتاوى شرعية ، بنك دبى الاسلامى ، مرجع سابق ، ص٢٠ .دليل الفتاوى الشرعية فى المعاملات المصرفية ، مركز الاقتصاد الاسلامى ، المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية ، القاهرة ، ١٩٨٩، ص١٠٥-١١٠ .

العميل تاجراً ، أو كان تاجراً و لم يتعلق العقد بتجارته فإن العقد يكون ورثيا بالنسبة له [1] . ويترتب على ذلك أحكام قانونية تتعلق بالاثبات ووسائله وتقادم المديونية وغيرها من القواعد القانونية .

التكييف القانوني للوعد : تنص القوانين المعمول بها فى بعض الدول الاسلامية التى تعمل بها بنوك اسلامية على أن الوعد عقد ، وأنه ملزم ، لكن تشترط هذه القوانين رضاء الموعود له واتصال رضاؤه به إلى علم الواعد فى المدة المحددة لبقاء الوعد، وتعيين المسائل الجوهريه للعقد الموعود إبرامه والمدة التى يجب إبرامه منها ، كما هو الحال فى القانون المدنى المصرى (المادة ١٠١) والقانون المدنى الكويتى (المادتان٧٢ ، ٧٣) [2] .

فتنص المادة (١٠١) من القانون المدنى المصرى على أن :

(١) الاتفاق الذى يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين فى المستقبل لاينعقد، إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهريه للعقد المراد إبرامه ، والمدة التى يجب إبرامه فيها .

(٢) اذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين ، فهذا الشكل تجب مراعاته أيضا فى الاتفاق الذى يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد ". وتنص المادة (١٠٢) على أن : إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم نكل وقاضاه المتعاقد الآخر طالبا تنفيذ الوعد ، وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد وبخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة ، قام الحكم متى حاز قوة الشئ المقضى مقام العقد.

أما المادة رقم (٧٣) من القانون المدنى الكويتى فتنص على : إذا وعد شخص بإبرام عقد معين، قام هذا العقد إذا ارتضاه من صدر لصالحة الوعد ، واتصل رضاؤه بعلم الواعد ، خلال المدة المحددة لبقاء الوعد .

---

(١) د. حمدى بارود ، مرجع سابق ، ص٢٧٧ .

(٢) د. جمال عطية ، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة ، مذكرة داخلية / المعهد العالمى للفكر الاسلامى ص ١١ ، ١٢ ، د. حمدى بارود ، المرجع السابق ، ص٣٤١ .

الفصل الثانى

الجانب التطبيقى المصرفى

١/٢ : مراحل واجراءات تنفيذ المرابحة فى المصارف الإسلامية .

٢/٢ : معايير قبول التعامل بالصيغة .

٣/٢ : أسس تحديد نسبة الربحية .

٤/٢ : ضمانات الوفاء .

٥/٢ : الاعتراضات الشرعية فى التطبيق .

٦/٢ : المشكلات والعقبات التى تواجة التعامل المصرفى بالمرابحة .

٧/٢ : مقترحات المعالجة .

آثار المشكلات السابقة أو التخفيف منها .

الفصل الثانى

الجانب التطبيقى المصرفى

١/٢ : مراحل واجراءات تنفيذ المرابحة فى المصارف الإسلامية :

فى العادة تقسم عملية تقديم تمويل من المصرف الاسلامى فى مختلف صورها إلى مراحل ثلاثة هى : مرحلة الدراسة ، ثم مرحلة التنفيذ (منح التمويل)، واخيرا مرحلة المتابعة والتصبغية، وتتم هذه المراحل بشكل متتابع على خطوات ، وفيما يلى عرض لتلك الخطوات فى عمليات المرابحة .

١ – يتقدم المتعامل بطلب كتابى فى العادة نموذج معد لهذا الغرض يطلب فية المتعامل شراء سلعة يحدد مواصفاتها والكمية والميعاد المطلوب للحصول عليها يرفق بالطلب فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين .

٢ – يقوم البنك بدراسة الطلب دراسة دقيقة متأنية لكافة جوانب العملية ، وتشمل

ا – المتعامل من حيث:

–.السمعة من واقع الاستعلام الميدانى.

– سابقة الأعمال ونوع النشاط.

– للموقف الضريبى.

– الشكل القانونى ، والإدارى فى حالة الشخصية المعنوية.

– البيان الائتمانى المجمع والتزام المتعامل قبل البنوك الأخرى.

– التحليل المالى له والتأكد من قدرته على السداد ومدى توفر السيوله لديه عند حلول الأقساط .

ب – دراسة اقتصاديات السلعة ، وتشمل هذه الدراسة:

– أوضاع الطلب والعرض للسلعة واحتمالات تطورها فى المستقبل

– الحالة العامة للسوق والاحتمالات المستقبلية لها .

– السياسة التسويقية والبيعية للسلعة .

- وجود قيود أو قواعد تنظم التعامل بالسلعة (من حيث السعر، الكمية ، ضوابط الاستيراد ... الخ .

- معدل الربحية للتجارة فى السلعة.

ج - دراسة كيفية التنفيذ :

- تكلفة العملية . - مدة العملية .

- ربحية للمصرف . - مدة وطريقة السداد .

- القيمة البيعية للعميل . - الضمانات المقدمة .

- مقدار الدفعة المقدمة من المتعامل .

- صافى التمويل المقدم من للمصرف وطريقة الدفع .

٣ - فى حالة توصية الدراسة بالتنفيذ وضوابطة يوقع العميل على عقد وعد بالشراء ، وفيه يتحدد مكان وزمان التسليم وبيان احتساب تكلفة العملية والضمانات المطلوبة منه ... الخ ، ويسدد للبنك الدفعة المقدمة ويلتزم كل من البنك والعميل - بموجب هذا العقد - بالوفاء بوعدة وتحمل تبعة النكول .

٤ - يشرع المصرف فى اجراءات الحصول على البضاعة سواء بالاستيراد أو شرائها من السوق المحلى ، ويصدر البنك شيكا مقابل قيمة البضاعة (أو أى وسيلة دفع أخرى مناسبة) ، لصالح المورد ، ويسلم لمندوب البنك لتسليمة الى المورد المذكور مقابل الحصول منه على فاتورة بيع نهائية لصالح المصرف ، ويتسلم البضاعة ، وفى حالة الاستيراد يتم فتح اعتماد مستندى بكامل قيمة البضاعة ، على أن تكون مستندات الشحن باسم المصرف ، كما يقوم البنك بدفع أية مصروفات أخرى مثل الرسوم الجمركية ، وتكاليف الشحن والتأمين ، وغيرها من المصروفات .

٥ - بعد تسلم المصرف للبضاعة ، يتم إبرام عقد البيع بين المصرف والعميل ، حيث تتحدد فيه مديونية المتعامل ، ومدة وطريقة السداد وتحرر الضمانات المطلوبة منه ... الخ ، ويتسلم العميل البضاعة بموجب هذا العقد فى المكان المتفق عليه ووفقا للمواصفات المحددة .

٢/٢ : معايير قبول التعامل بالمرابحة :

وتغطى هذه المعايير جانبين ، الأول الالتزام بالضوابط الشرعية ، والثانى الجوانب الائتمانية ممثلة فى الربحية وتوفرالمقدرة على سداد مديونيه البنك .

(١) **الالتزام بالضوابط الشرعية** :وهى القواعد والأحكام الشرعية التى تتعلق بادارة وتشغيل واستثمار الأموال منها عدم تمويل أى نشاط أو سلعة محرمة ، وتؤدى إلى الحرام ، ومنها عدم الفسق والاحتكار والربا وأكل أموال الناس بالباطل .

ولاشك أن الالتزام بالضوابط الاسلامية معيار غير قابل للمفاضلة أو الاختيار ، ولكنه فى كل المجالات والعمليات المعيار الأول والأساس الذى لا يقبل تمويل أى مشروع أو عملية الا إذا توفر فيه هذا المعيار ، فإذا ما توافرت فى العملية أوالمشروع الضوابط الشرعية كان للمصرف الاسلامى النظر فى باقى المعايير ، التى يمكن أن يتغير وزنها النسبى من متعامل لأخر ومن نشاط لأخرومن عملية لأخرى [١].

(٢) **معيار الربحية** :-أى مقدار الربح الذى يتولد عن العملية الممولة ، إذ أن البنك الاسلامى فى النهاية هو مشروع اقتصادى يهدف إلى الربح الحلال ، فهو يسعى إلى تحقيق عوائد مناسبة للمساهمين والمودعين لكن فى إطار الالتزام بالضوابط الاسلامية فى التعامل بالمال وتشغيلة واستثمارة.

وبعبارة أخرى ، فإن البنك الاسلامى يأخذ فى حسابه الأسس الاقتصادية فى الممارسة مثل معيار التكلفة والعائد ، وعلية فإنه من غير المقبول أن يحقق البنك الاسلامى خسائر أو أن يتوقع ربحاً أقل عن ممارستة لنشاط الاستثمار وتوظيف الأموال عن معدل الربح السائد فى السوق.

وفى الواقع العملى ، تحدد إدارة كل مصرف مستوى العائد المطلوب على عمليات المرابحة فى صورة سقف أعلى وسقف أدنى للعائد ، ويلتزم بها الموظفون التنفيذيون فى إدارات الاستثمار ، ويجرى تعديل تلك الحدود كل فترة زمنية حسب التغيرات التى تطرأ على المناخ الاقتصادى السائد ، وتكلفة الاقتراض فى السوق المصرفى وحجم أرصدة الودائع لدى المصرف والفائض غير الموظف منها ... الخ.

(٣) **معيار تنمية الاقتصاد القومى** : يعطى المصرف الاسلامى أولوية توظيف مواردة لخدمة أهداف تنمية الاقتصاد القومى ، بالاتجاه إلى منح التمويل فى المجالات والقطاعات الاقتصادية التى تخدم أهداف تنمية الاقتصاد القومى مثل القطاعات السلعية والتصنيع والتصدير أو القطاع الحرفى ، وفى حالة المرابحة ، ينبغى إعطاء أولوية واضحة للتعامل فى توفير الخامات ومستلزمات الانتاج اللازمة للتصنيع وللمشروعات الصغيرة والحرفين ، والحد ما أمكن من استيراد السلع الكمالية لما فيها من تأثير مباشر على تزايد العجز فى الميزان التجارى للدول الاسلامية النامية، وبدلا من ذلك الاتجاة إلى تمويل مستلزمات الانتاج اللازمة للنشاط التصديرى.

---

(١) الغريب ناصر ، ضوابط ومعايير تمويل العمليات فى للصارف الاسلامية ، مركز الاقتصاد الاسلامى ، ١٩٨٥ ، ص٤

كما ينبغي تشجيع الاتجاه إلى الاستثمار الانتاجي وليس التركيز على تمويل التجارة والخدمات، وذلك مساهمة من البنوك الاسلامية في الإسراع بالنمو الاقتصادي.

(٤) معيار شخصية المتعامل : لايحدث في الواقع العملي أن يتم انتقاء طالب التمويل بعيداً عما يتقدمون به من عمليات ، إذ تشمل التقويم العملية بجوانبها الاقتصادية والفنية والمالية والتسوقية وعوائدها على المجتمع والبنك ، في نفس الوقت تتضمن الحكم على شخصية العميل الذى سوف يشرف على النشاط ويديره ويلتزم بالشروط الواردة في عقد المرابحة.

ومن ثم فإن سمعة العميل وأمانته وأخلاقياته يكون لها اعتبار في قرار التمويل بالمرابحة ، وهناك مؤشرات تساعد في الوصول إلى هذا الحكم منها مدى التزامه في السداد قبل البنوك الأخرى والموردين ، وسمعة العميل في مجال نشاطه ومدى خبرته ومكانته في المجتمع وثقافته ، ومدى تدينه والتزامه الأخلاقي.

وبالنسبة لشركات الأموال فإنه يمكن التوصل إلى مؤشرات عن مدى انتظام العمل في الشركة وحصتها في سوق نشاطها ، والمسئولين عنها وتقدير الجهات المتعاملة معها ومدى دقة وانتظام حساباتها وسجلاتها [١] .

(٥) معيار السلامة المالية : حينما يقدم البنك التمويل للغير ، فإنه يعتمد في استرداد هذا التمويل على عاملين ماليين يتعلقان* بظروف المنشأة ومستوى الأداء المالي لها ومدى قوة ومتانة المركز المالي ، ويكون هناك بالتحديد مصدران للسداد أمام البنك ، للحصول على مستحقاته : هذان المصدران هما:

هيكل الخطة النقدية للمدين ومدى ماتوفره من نقدية سائلة للسداد في مواعيد الاستحقاق ، والكمية الإضافية للأصول الضامنة للمديونية، أى فرق السعر السوقي لأصول المنشأة عن السعر الاسمي أوالدفترى لها ، وذلك كبديل في حالة عدم كتابة المصدر الأول [٢] .

وعليه ، فإنه يلزم من الباحث الائتماني أن يتحقق من ذلك عن طريق طلب ودراسة المركز المالي للمتعامل من : تحليل الميزانية العمومية وحسابات التنمية لعامين أو أكثر الحصول على بيان بالممتلكات بالنسبة للأشخاص الطبيعية . أوالشركاء في شركات التضامن والاطلاع على عقود الملكية والشهادات الخاصة بعدم وجود تصرفات عليها (شهادات سلبية) .

- الاطلاع على المركز الضريبي ومركز العميل قبل التأمينات الاجتماعية

- الالتزامات المالية للعميل قبل الغير.

---

(١) الغريب ناصر ، المرجع السابق ، ص١٠ .

(٢) د. محمد عفيفى حمودة ، تحليل القرارات والنتائج المالية ، مكتبة عين شمس ، ط١، ١٩٨٦ ، ص٢٢ .

- الاطلاع على البيان الائتمانى المجمع للعميل التى حصل عليها من البنوك الأخرى.

(٦) **معيار الضمانات المقدمة :** من المفترض أن البنك لايلجأ إلى طلب ضمانات الا لجبر ضعف فى المركز المالى والتدفقات النقدية المتدفقه من نشاط المتعامل . ولو قدر الباحث أن البنك سيحتاج بالفعل إلى التنفيذ على الضمانات المقدمة من المتعامل ، بسبب احتمالات معينة تؤدى الى عدم التزام المتعامل بالشروط ووفائه بالالتزمات قبل البنك ، فإنه يجب أن يوصى بعدم قبول العملية.

وتتنوع الضمانات التى يحصل عليها البنك الاسلامى من المتعاملين معه بطريق المرابحة ، نذكر منها ، رهن البضاعة لصالح المصرف ، كفالة من الغير ، ودائع محتجزة ، أوراق تجارية مسحوبة على العميل أو عملائه ، التنازل عن مستحقات عن عقود التوريد والمقاولات ، الكفالات.

هذا ، ويجرى العمل فى بعض المصارف الإسلامية على توقيع المتعامل على شيكات أحدهما بكامل قيمة البضاعة ، ثم شيكات أخرى بقيمة كل قسط على حدة ، فإذا تخلف العميل عن سداد قسط فى ميعاد استحقاقة ، يستعمل البنك هذه الشيكات ضد العميل ويرفع عليه دعوى عن كل شيك على حدة ، وهكذا يصبح المتعامل أمام مجموعة من الدعاوى القضائية يستحق الحبس فى كل واحدة منها بتهمة تحرير شيك بدون رصيد . ويلجأ البنك إلى هذا الأسلوب باعتباره وسيله ضغط على المتعامل لاجباره على السداد . ونشير هنا سريعا إلى النصوص الوارده فى عقود التعامل بالمرابحة فى المصارف الإسلامية وما تنص عليه من أن للمصرف الاسلامى أتخاذ كافة الاجراءات اللازمة للحفاظ على حقوقة فى حالة توقف المتعامل عن سداد قيمة أى قسط فى موعد استحقاقة .

وهناك ضمانات يسهل التنفيذ عليها وترفع من الجدارة الائتمانية للعملية الممولة ، مثل الحجز على ودائع للمتعامل طرف البنك ، أو ربط بين حركة السحب من المخازن وايداع المتحصلات طرف البنك، تنازل عن المستحقات قبل الجهات المتعاقد معها المتعامل ، بينما تعتبر الضمانات العقارية ثقيلة العبء ويصعب أو يطول استيداء حقوق البنك منها ، وتؤكد على أن أقوى ضمان فى المرابحة هو قدرة المنشأة على توليد سيولة منتظمة ناتجة عن العملية الممولة .

٢/٣ : أسس تحديد نسبة الربحية :

تتحدد نسبة الربح التى يحصل عليها البنك الإسلامى فى عمليات المرابحة بنسبة من تكلفة البضاعة ، لكن هذا التحديد يخضع لعوامل عديدة قبل الوصول الى نسبة الربح . وتشمل هذه العوامل مايلى :

– **سرعة الدوران** ، أو عدد مرات بيع وشراء البضاعة خلال مدة المرابحة ، فإذا كانت الفترة الزمنية التى تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة شهور فإن معدل الدوران يبلغ ٤ مرات في السنة ، وإذا كانت ربحية العملية ٣٪ ، فإن معدل العائد السنوى فى تلك الحالة هو ١٢٪ [١] .

– **حجم التمويل الموظف فى بضاعة المرابحة** ، فلاشك أن حجم التمويل – ارتفاعا وانخفاضا – يؤثر على معدل الربحية فى المرابحة.

– **مقدار مبلغ الدفعة المقدمة** ، فكلما ارتفعت قيمة الدفعة كلما انخفضت المخاطرة ، وبالتالى انخفاض نسبة الربحية.

– **نسبة الربحية السائدة فى السوق** ، فى سوق التعامل بالأجل على نفس السلعة ، ومعدل الفائدة على القروض مقيد الأجل ، إذ إن هناك شريحة من المتعاملين مع المصارف الاسلامية ، تمثل الدافع فى تعاملها مع البنوك الاسلامية فى انخفاض تكلفة التمويل ، وبالتالى كلما انخفضت فائدة الاقراض المصرفى قصير الأجل ، كلما أدى ذلك الى انخفاض نسبة الربح فى عمليات المرابحات.

– **مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية**، تمثل أرصدة الودائع الاستثمارية جانب الموارد للأموال الموظفة فى عمليات المرابحة ، ومن الطبيعى أن تكون هناك أو اتجاة على الأقل فيما يختص بالعائد المرغوب توزيعةعلى المودعين وبين نسبة الربح للمصرف فى المرابحة.

٤/٢ : ضمانات الوفاء [٢] :

علاقة المصرف بالمتعامل فى المرابحة علاقة مقطوعة محددةهى علاقة مديونية ، ومن ثم للبنك الاسلامى أن يؤمن جانبة قبل احتمال اخلال البنك بالتزاماتة ، عن طريق بمجموعة من الضمانات:

١ – الاستعلام عن المتعامل والتأكد من حسن سمعته وانتظامه فى التزاماته قبل الغير.

٢ – رهن البضاعة لصالح المصرف لحين الوفاء بكامل الثمن .

٣ – الدفعه المقدمة التى تخصم من ثمن البضاعة .

٤ – كفالة تضامنية من الغير بكامل المديونية المستحقة قبل المتعامل.

٥ – ودائع محتجزة طرف البنك باسم المتعامل .

٦ – تخزين البضاعة فى مخازن البنك أو مخازن مغلقة ولايتم السحب منها الابعد توريد قيمة المبيعات .

---

(١) د. حمدى بارود ، مرجع سابق ، ص٢٨٤ .

(٢) راجع : نماذج العقد الواردة فى الفصل الثالث .

٧ – إيصال أمانه بكامل قيمة البضاعة .

٨ – أوراق تجارية أخرى قبل المتعاملين أو صادرة لصالحه من المتعاملين معه .

٩ – التامين على المخازن والبضاعة لصالح البنك.

١٠ – تنازل عن المستحقات قبل بعض الجهات.

١١ – تعويض عن الأضرار الناتجة من التأخير فى السداد في المواعيد.

١٢ – حلول باقى الأقساط بمجرد تخلف المتعامل عن قسط مستحق.

١٣ – بضائع أخرى ضامنة.

٥/٢ : الاعتراضات الشرعية فى التطبيق :

تؤكد الفتاوى والتوصيات الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية للمصارف الاسلامية وغيرهما من العلماء المعاصرين على أن بيع المرابحة في المصارف الاسلامية ، ينبغى أن يجرى على أساس شراء المصرف للسلعة باسمه وبعد تملكة لتلك السلعة وضمانه لها ، ويقوم المصرف ببيعها للغير مرابحة وبالتالى تنتقل ملكية السلعة إلى هذا الغير ، مما يعنى أن يكون البيع حقيقيا على سلع وبضائع تنتقل ملكيتها من المورد إلى المصرف ثم إلى المتعامل ، وليست العملية صورية قصد بها التمويل المحض بزيادة مقابل تأجيل الدفع ، دون أى مخاطرة .

ونشير هنا إلى بعض المخالفات الشرعية التى يمكن أن تحدث فى الممارسة الفعلية من قبل التنفيذين في بعض المصارف الاسلامية .

١ – دفع ثمن البضاعة للمتعامل طالب الشراء . سواء نقداً أو إضافتها لحسابه طرف البنك ، والاكتفاء بتقديم المتعامل فاتورة صادرة من المورد باسم المصرف بقيمة البضاعة ، دون أن يتم ابرام عقد بيع بين المصرف والمورد ، ودون أن يقوم مندوب من البنك باستلام البضاعة باسم المصرف ، ثم تسليمها بعد ذلك للمتعامل .

٢ – توقيع عقد البيع بالمرابحة مع المتعامل فى نفس لحظة توقيعة للوعد بالشراء، وذلك قبل ورود البضاعة وتملك المصرف لها .

٣ – التحلل تماماً من كافة مخاطر العملية ، فالسلعة مؤمن عليها وهى مشحونة، والعميل يتسلمها لحظة الوصول ، والعميل قبل إبراء ذمة البنك من جميع العيوب التى قد تكون بالبضاعة ، بناء على أن العميل هو صاحب علاقة مع المورد وهو الذى حدده ، والمصرف لايتحمل تبعة عدم تنفيذ الوعد بورود البضاعة فى الزمان المحدد مسبقا ، بل امتناع المورد عن ارسالها أصلاً ، ولايلتزم المصرف بتعويض المتعامل طالب الشراء عن أية أضرار قد تلحق به نتيجة لذلك ، واخيراً المتعامل

ملتزم بالوفاء بوعدة بالشراء والمصرف يعود عليه بما قد يلحقه من ضرر نتيجة نكوله في وعده هذا، وهكذا انحصر دور المصرف في التمويل ، و لم يعد بائعا حقيقياً يتحمل تبعة البضاعة وتملك لها بما يدر حصولة على الربح ، طبقا للقاعدة الشرعية:الخراج بالضمان والغنم بالغرم .

٤ – تمويل بعض الخدمات بالمرابحة ، مثل دفع قيمة الجمارك ، خاصة في الحالات التي تكون فيها تلك القيمة مرتفعة قد تقارب أو تزيد عن ثمن السلعة ذاتها ، أو مرابحة المتعامل على مصاريف التركيب للمعدات ..... وكل هذا لايصح شرعا – كما هو واضح – لأن المرابحة بيع للسلعة ، وليست بحال من الأحوال تمويلاً للخدمات .

٥ – تمويل معاملات الوكيل المحلي مع المورد الأجنبي للسلعة موضوع التوكيل، بناء على مجرد فواتير يقدمها الوكيل للمصرف.

٦ – المرابحة على مديونية ناشئة عن مرابحة سابقة ، وصورتها بأن يقوم بالسداد الفوري للدائن بالمستحق له كثمن لسلعة ثم بيعها بالمرابحة ، مع دخول البنك كدائن بدلا من الدائن الأول لذات المدة أو اطول مقابل هامش ربح للبنك يضاف على تلك المديونية– وواضح هنا أنه لامجال لبيع حقيقي للسلعة ، وإنما هي عملية شراء دين بهامش ربح وهي عملية محرمة .

٧ – حساب التعويض عن التأخير في سداد الأقساط بطريقة " النمر" أي على أساس نصيب العائد المستحق عن المبلغ في المدة المتأخرفيها عن السداد ، وليس على أساس تقدير الضرر الذى لحق بالبنك مقابل هذا التأخير ، والقطع بأن هذا التأخير كان بسبب المطل من المدين الموسر ، دون البحث في السبب الحقيقي لهذا المطل الذى قد يكون راجعاً لظروف خارجة عن ارادة المدين أو بسبب إعساره .

٨ – اشتراط منح خصم للعميل المبكر بالسداد للمديونية ، وحساب هذا الخصم على أساس الزمن باستعمال طريقة النمر .

٦/٢ : المشكلات والعقبات التي تواجة التعامل المصرفي بالمرابحة :

تواجه المصارف الاسلامية وهي بصدد التعامل بصيغة المرابحة بعض المشكلات والعقبات التي يكون لها بلاشك أثر على مدى كفاءة التوظيف للأموال أو قد يشكل صعوبات عديدة تواجه الانضباط الشرعي في الممارسة ، وهذه المشكلات والعقبات يمكن تقسيمها إلى:

أ – عقبات تتعلق بالبيئة المحيطة : وتشمل هذه البيئة كافة العوامل العامة التي ترجع إلى البيئة المحيطة والتي لايملك البنك القدرة على تغيرها ، مثل القوانين السائدة ، الظروف الاقتصادية العامة،...الخ ، ونقتصر هنا على العوامل ذات التأثير على البنك وهو يمارس صيغة المرابحة .

(١) القوانين والقواعد التي تمنع قيام الاسلامي بالاتجار في السلع وتداولها [1] . مما يحول دون ممارسة البنوك الاسلامية لصيغة المرابحة وفقا لصورتها المقبولة من جميع العلماء ، ويتفادى كافة الانتقادات الشرعية الموجهة إليها ، هذا من ناحية ، وتحقيق الضمان لأموال البنك بطريقة أكثر فعالية، حيث تكون البضاعة ملك للبنك وله حرية تداولها.

وكان من شأن هذا السماح وتشجيع المصارف الاسلامية على خوض هذا المجال ارساء أعراف مصرفية جديدة غير نمطية .

(٢) وضع حدود على مساهمة البنوك فى رؤوس أموال الشركات التابعة ، الأمر الذى يحد من قدرة البنك على إنشاء الشركات المتخصصة من ناحية ، أو الإشراف والتوجية فى إدارة تلك الشركات لتحقيق الأهداف التى يسعى البنك اليها ، أو رسم سياسة لممارسة النشاط لتلك الشركات ، ومن ثم يعمل على تركز توظيفات البنك فى الاستثمار مقيد الأجل كما فى المرابحات ، ويحد من مقدرة البنك على التوظيف الطويل الأجل وعلى الاستثمار الحقيقى

ففى مصر على سبيل المثال ، كان القانون رقم ١٣٧لسنة ٥٧ الخاص بالبنوك والائتمان ينص على أن النسبة المسموح للبنوك بامتلاكها فى اسهم راس مال الشركات المساهمة لاتتجاوز ٢٥٪ من راس مال تلك الشركات ، وقد حدث تغيير فى تلك النسبة فى اطار القانون رقم ٣٧ لسنه ٩٢ الصادر فى ٤يونية ١٩٩٢م ، حيث رفع القانون الجديد النسبة إلى ٤٠٪ (مادة٣٩ مكرر) .

(٣) تعارض نصوص وأحكام القوانين المدنية والتجارية وغيرها مع بعض احكام العقود الشرعية المطبقة فى عمليات البنوك الاسلامية ، وهذا التعارض يجعل الأمر عند التنازع خاضعاً للقواعد الملزمة فى القوانين السارية ، كالتسجيل لنقل الملكية العقارية وملكية السيارات والفوائد التعويضية .... الخ [2]

(٤) تعارض الأحكام الخاصة بمسأله مماطلة المدين فى القوانين المدنية السارية مع أحكام الشرعية الاسلامية ، ولايستطيع البنك الاسلامى فى بعض البلاد الاستفادة من هذة الاحكام لأن العقد معين مقدار فيها بالفائدة لايتعامل بها البنك الاسلامى .

(٥) اشتراط القوانين السارية دفع رسوم على عقود نقل الملكية العقارية ونقل ملكية السيارات، مما يخضع العملية لرسم خروج عند شراء البنك من المالك الأصل ثم عند بيع البنك للمتعامل راغب الشراء ، ممايزيد تكلفة السلعة على العميل وتمثل عقبة فى سبيل التوسع فى نظام المرابحة .

---

(١) د. جمال الدين عطية ، مرجع سابق ، ص٨٣ .

(٢) د. جمال الدين ، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة ، مرجع سابق ، ص١٠ .

(٦) انعكاس خصائص الاقتصاد المحلي ومنها : تقلب أسعار العملة في الدول التي لاتكون عملتها قابلة للتحويل ، ومن ثم ارتفاع مخاطر التعامل بالمرابحة في حالة الاستيراد من الخارج والبيع في الداخل بالعملة المحلية.

تزايد الميل لاستيراد السلع من الخارج خصوصاً السلع الكمالية ، مما يجعل المرابحة تساهم في زيادة حدة الاختلالات الخارجية للاقتصاد الوطني والتأثر السلبي لدور للصرف الاسلامي في تدعيم الاستثمار الانتاجي.

(٧) عدم استرال الربح المدفوع في المرابحة ، من الضريبة العامة على الدخل ، كما هو الحال في الفوائد على القروض ، مما تزيد من تكلفة السلع على المتعامل طالب الشراء بالمرابحة.

ب — عقبات تتعلق بالمتعاملين :

(١) وجود سلوكيات خاطئه لدى بعض المتعاملين ، وتعمدهم عدم الوفاء بالتزاماته قبل البنك، وتخلفهم عمداً عن الالتزام بدفع الاقساط في مواعيدها ، بالرغم من توفر القدرة لديه، وذلك لضعف الوازع الديني والخلقي واهتزاز السلم القيمي في المجتمع ، وشيوع النزعة المادية.

(٢) عدم وضوح صيغة المرابحة بطريقة كافيه لدى بعض المتعاملين ، واعتقادهم بأنها تمويل بفائدة مستترة ، وهذا يولد لديهم تهاون في الحرص على الالتزام الشرعي في تنفيذ الصيغة ، الأمر الذي ينتج عنه آثار سلبيه ويسهم في حدوث التغير.

(٣) تراكم المديونية ، مالم يتم التخزين تحت سيطرة البنك ، حيث يمثل هذا التخزين ضمانه جيدة لمديونية البنك . لكن السلوك السلبي لبعض المتعاملين يتمثل في ارتفاع شكواهم من أن البنك غير مرن في تعامله معهم ، وأن تأخره عن السداد راجع لعدم اطلاقه يده في تصريف البضاعة.

ج — عقبات تتعلق بالبنك : يمكن حصر تلك العقبات في ثلاثة جوانب هي الأفراد ، والتنظيم ، وطبيعة صيغة التمويل والاستثمار .

(١) بالنسبة للأفراد ، لاتزال المصارف الاسلامية تعاني من نقص كفاءة بعض التنفيذيين وانخفاض مهاراتهم ومحدودية معارفهم في الضوابط الشرعية وتطبيقها على الصيغ المتعامل بها ، فضلا عن وجود بعض السلوكيات السلبية في بعض العاملين.

(٢) بالنسبة للتنظيم ، يوجد بعض القصور في مدى توفر نظم التشغيل الجيدة المتفق عليها بين المستويات الوظيفية في البنك ، مع توفر الوعي والحرص الكافي على الالتزام بها.

(٣) بالنسبة لطبيعة التمويل والاستثمار ، أثبتت التجارب السابقة أن هناك ضعفاً في المتابعة المستمرة للمتعاملين واوضاعهم ، وعدم توفر اجهزة الاستعلام ذات الكفاءة العالية، وبعض

التراخي في الاثبات القانوني للضمانات في بعض العمليات، بجانب قصور ملحوظ في الضبط الشرعي لخطوات واجراءات التنفيذ للعمليات الاستثمارية ، والاكتفاء من ذلك باصدار الفتاوى رداً على الأسئلة والاستفسارات الموجهة للهيئات الشرعية.

٧/٢ : مقترحات المعالجة أو التخفيف من آثار المشكلات

(١) تعديل القوانين المصرفية السارية لتتلائم مع طبيعة أنشطة المصارف الإسلامية، مثل السماح لها بالتملك العابر للسلع والاتجار فيها وتداولها وتنظيم طرق الرقابة عليها ، وتعديل النسب التي تحكم نشاط التوظيف في المصارف وخاصة الحد المقرر لتملك أسهم الشركات التابعة ، وتنظيم علاقتها بالبنك الاسلامي.

(٢) إصدار قوانين منظمة لصيغ التوظيف الاسلامي مثل المضاربة والمشاركة والمرابحة مستمدة أحكامها من الشريعة الاسلامية ، مع الحرص على الصياغة الدقيقة للنصوص.

(٣) النص في القانون المدني والتجاري على طريقة تعويض الدائن عن مماطلة المدين الموسر ، تتفق مع أحكام الشريعة.

(٤) تعديل قانوني لتنظيم القضاء والاجراءات المدنية والتجارية بحيث تعطى السندات الخاصة باستحقاقات البنوك الاسلامية لدى عملائها ـ إذا كانت محددة المبلغ وموعد الوفاء، الصيغة التنفيذية دون حاجة إلى اجراءات قضائية أخرى [1] .

(٥) تعديل القوانين واللوائح الضريبية فيما يختص بمعاملة هامش المرابحة معاملة الفوائد ، وعدم دفع الضريبة مرتين في حالة التعامل بالمرابحة في العقارات والسيارات وغيرهما ، والاكتفاء بدفع المتعامل طالب الشراء لها.

(٦) تعديل نماذج عقود المرابحة المتعامل بها حالياً في المصارف الاسلامية ، واستبدالها بنموذج واحد مفصل (سنعرض له فيما بعد) يحتوى على حقوق والتزامات كل طرف بوضوح.

(٧) العمل على إعداد وتجهيز الكوادر المصرفية الاسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية ، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي . فضلا عن حسن اختيار العناصر البشرية التي يتوفر فيها الوعي برسالة المصارف الاسلامية ، وانتقاء القيادات المصرفية الاسلامية التي على مستوى الدور المأمول من المصارف الاسلامية.

---

(١) المرجع السابق ، ص٢٧ .

(٨) تدعيم نشاط الاستعلامات فى المصارف الاسلامية بحيث يتم اجراء الاستعلام الكافى عن المتعاملين والتأكد من توفر السمعة الطيبة والأخلاق الحسنة.بجانب تدعيم إدارة بحوث السوق وتوفير المعلومات الحديثة عن ظروف السوق والسلع والأسعار.

(٩) إسباغ الحماية القانونية للمصارف الاسلامية ومنحها حق التنفيذ الادارى على ماتحت يدها من ممتلكات ضامنه لمديونية العملاء

(١٠) تخصيص الاستثمارات التى يموها المصرف الاسلامى على أساس نوع الودائع التى لدى المصرف ، فيتم توجيه الودائع القصيرة الأجل للاستثمارات فى المرابحات وغيرها من صيغ الاستثمار قصيرة الأجل كما انه من الأجدى أن يركز المصرف نشاطة الاستثمارى (فى صورة مرابحات) فى مجموعة منتقاة من السلع يركز فيها بحيث يتوفر لديه خبرة عميقة فى الاتجار فى تلك السلع ومعرفة العوامل المحددة للأسعار وظروف السوق والتنبؤ بالطلب عليها فى المستقبل.

الفصل الثالث

مقترحات ونماذج مستحدثه

٣/١ : دراسة النماذج الحالية ومقترحات للتطوير .

٣/٢ : النموذج المستحدث (نموذج المواعدة المنتهية بالبيع .

٣/٣ : ملاحق الفصل .

الفصل الثالث

مقترحات ونماذج مستحدثه

١/٣ : دراسة نماذج العقود الحالية ، ومقترحات للتطوير :

لاتزال النماذج المستخدمة فى التعامل بالمرابحة فى المصارف الإسلامية تعانى من بعض القصور، رغم الاعتراف بتطوير تلك النماذج من واقع خبرة التعامل ، إلا أن هذا التطوير لايزال ـ حتى اليوم ـ دون الأمل المبتغى والرجاء المنشود. وأول ما يظهر لنا فى ممارسة المرابحة فى المصارف الإسلامية وفقا للنماذج المتعامل بها ، هو تعقد الاجراءات وتعدد مراحل التعاقد فيها ، حيث يجرى أولا ابرام مواعدة بين المصرف والعميل ، ثم بعد ذلك ابرام عقد البيع بالمرابحة ، مع النفى فى عقد البيع بالمرابحة على أن الوعد بالشراء جزء لايتجزأ من هذا العقد . [راجع التمهيد فى نموذج المصرف الاسلامى ، والبند الأول فى نموذج مصرف قطر الاسلامى] يقول د. جمال عطية : كان الأولى أن ينظر إليها على أنها عملية واحدة بدلا من تقطيع أوصالها وتحليل أجزائها إلى عقود مختلفة :

- وعد من العميل بالشراء ، ومن البنك بالبيع.
- توكيل من البنك لمراسلة بطلب البضاعة وكفالة دفع الثمن.
- بيع البائع البضاعة إلى البنك ممثلا لمراسلة.
- بيع البنك البضاعة إلى العميل.

فالعبرة بنية المتعاقدين التى انصرفت إلى ابرام عقد واحد ، وما هذه الأجزاء إلا شروط والتزامات ومراحل داخل نطاق العقد الواحد [١] . ويتفرع مما سبق، صعوبة لدى المتعاقدين مع المصارف الاسلامية فى فهم أسس هذه العقود وإدراك القصد منها ، بل ويتولد احساس لديهم بأن الأمر شكلى ، واتهام المصارف الاسلامية بعدم الجدية أو بالتحايل بقصد تحليل معاملة هى بذاتها الإقراض لاجل بفائدة ، هكذا يتصور البعض .

عدم توازن حقوق والتزامات الطرفين فى النماذج ، فقد نجد أن بعض النماذج المتعامل بها ، تنص على وجوب التزام العميل طالب الشراء بالمرابحة بالوفاء بوعده ، وتحمله أية أضرار تنشأ نتيجة نكوله عن وعده ، ولايقابل هذا ، التزام المصرف الاسلامى بوعدة فى توفير البضاعة، وإلا فعلية تعويض العميل طالب الشراء بالمرابحة عن عدم تنفيذ المصرف لوعده .

(١) د. جمال الدين عطية ، البنوك الاسلامية ، المؤسسة الجامعة للدراسات ، بيروت ، ط٢، ١٩٩٣ ، ص١٢٣ .

ولا يعتبر كافياً - في رأينا - النص على أنه : إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد فيتحمل وحدة مسئولية أية أضرار قد تلحق الطرف الآخر نتيجة ذلك ، فهذا النص لايمنح حماية كافية للعميل طالب الشراء بالمرابحة ولايحقق التوازن المنشود في الالتزامات التي تقع على عاتق للمصرف والعميل ، إذ أن العميل قدم بالفعل دفعة ضمان الجدية حتى يتمكن المصرف من التنفيذ الفوري عليها ، بينما لايتمتع العميل بهذه الميزة ، فضلا عن أن النماذج تنص على طريقة تقدير الضرر الواقع على المصرف نتيجة نكول العميل عن وعدة بالشراء ، بينما لاتتضمن النماذج نصاً مقابلاً عن كيفية تقدير الضرر الذى يقع على العميل نتيجة عدم وفاء المصرف بوعده بتوفير البضاعة المطلوبة . ومن ناحية أخرى ، نجد بعض النماذج تنص على أنه لايحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأى تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأى سبب كان أو في حالة تأخير وصول البضاعة أو تلفها أو اهلاكها نتيجة لظروف خارجة عن الارادة " البند رقم(١٠) من عقد الوعد بالشراء في المصرف الاسلامي الدولي " فهذا النص يوضح لنا بجلاء أن نماذج التعامل الحالية في المرابحة تكفل حماية كاملة للمصرف عند أية مخاطر ، فالبضاعة مؤمن عليها لصالحة (البند رقم ١١ من عقد البيع بالمرابحة في للمصرف الاسلامي) ، والعميل ملتزم بالوفاء بوعدة في الشراء ، والا فدفعه الضمان المقدمة تحت يد المصرف ، وإذا تأخرت البضاعة أو امتنع المورد عن التنفيذ ، فإن المصرف لايتحمل شيئاً ولايعوض العميل طالب الشراء . وفي حالة البضاعة المستوردة يلاحظ نقل التزام المورد قبل المصرف الى العميل طالب الشراء ، وتخلي المصرف عن تحمل تبعات البائع قبل العميل ، وتنتهي مسئولية المصرف بتسليم العميل مستندات الشحن المتعلقة بها (البند رقم ٧ من عقد بيع المرابحة ، مصرف قطر الأسلامي . وفي ضوء ما سبق ، نستطيع أن نستخلص ، بطريقة مباشرة ، مقترحات لتطوير النماذج الحالية المستخدمة في تنفيذ المرابحة ، في ضوء معالجة الثغرات الواردة في تلك النماذج ، وذلك علي النحو التالي:

١ - تبسيط النماذج وتوحيد مراحلها في اطار عقد واحد ، بحيث تظهر فية التزامات أطراف التعاقد .

٢ - نفي شبهة التحايل من خلال توضيح قصد المتعاقدين بشكل مباشر .

٣ - اختصار مراحل التعاقد في مرحلة واحدة .

٤ - تحقيق التوازن في التزامات كل من المصرف والعميل ، وحفظ حقوق كل منهما ومراعاة مصالحها على حد سواء .

٥ - التفصيل - ما أمكن - لجميع أحكام بيع المرابحة - التي يتفق عليها الطرفان وتبنى أثار العقد عليها، بحيث يعرف المتعامل - بوضوح - ماله وماعليه .

ولقد وفق الله ـ اللجنة الشرعية بالمعهد العالمى للفكر الاسلامى فى إعداد عقد تتوفر فية النقاط السابقة ، وتمت صياغته وعرضة على المتخصصين ثم على لجنة الفتوى بالأزهر الشريف ، فأجازته، على النحو الوارد فى البند رقم (٣/٣) . وتقوم فكرة هذا العقد على إبداء العميل رغبة فى شراء بضاعة ، وتعهد البنك بالشراء ، مع الالتزام ببيعها للعميل بعد التملك ، مع تعهد العميل بالشراء ، ويمكن أن نسمى هذة المرحلة : مواعدة وهى ملزمة للطرفين . وبعد اجراء البيع بين البنك والعميل صارت الموعدة بيعاً ، ويمكن أن نسمى هذة المرحلة ، البيع، وعلية سمى العقد" بمواعدة منتهية بالبيع " وذلك فى عقد واحد يتضمن كافة التزامات وحقوق المتعاقدين فى وضوح تام ، ويتفادى المثالب الواردة على النماذج الحالية .

٢/٣ : نموذج مستحدث (المواعدة المنتهية بالتمليك) :

قبل أن نعرض نصوص النموذج المستحدث (المواعدة المنتهية بالتمليك) الذى أعدته وصاغته اللجنة الشرعية بالمعهد العالمى للفكر الاسلامى ، واقرته لجنة الفتوى بالأزهر ، نقدم عرضا سريعاً للأسس والمبادئ الفقهية التى استند اليها النموذج ، ثم المذكره التفسيريه التى أعدتها اللجنة التى صاغت العقد .

(١) المواعدة ملزمة للطرفين ، البنك والعميل طالب الشراء بالمرابحة ، فالبنك يتعهد بشراء السلعة المطلوبة طبقا للمواصفات وبالكمية المحددة ، ويلتزم ببيعها للطرف الثانى بما قامت به من الثمن وكافة التكاليف ، مضافا إليها نسبة الربح المتفق عليها ، والعميل يلتزم بشراء تلك السلعة متى وردت مطابقة للمواصفات بما قامت به من ثمن وكافة التكاليف يضاف اليها نسبة الربح المتفق عليها ، وتسلم البضاعة بمجرد وصولها فى المكان المتفق علية فى الموعد المحدد ، كما أن البنك والعميل يلتزمان بتسليم المستندات والأوراق التى يتطلبها تنفيذ هذا العقد . ويستند هذا الإلزام إلى الأسس والاسانيد الفقهية السابق عرضها بالتفصيل ، وذلك مما تدعو إلية حاجة المتعاملين وتتحقق بة مصلحة راجحة مقيدة ، بالأضافة الى الرأى الأرجح عند فقهاء المالكية بأن المواعدة ملزمة ، فضلا عن الوفاء بالوعد من أخلاق المؤمنين .

(٢) منع وقوع البيع بالمرابحة حتى يتملك البنك السلعة ملكية حقيقية ، ولذا استبعد تصوير المعاملة فى بدايتها باعتبارها عقدا ، الى عقد بيع عند ورود البضاعة باسم المصرف ثم قيامه بتسليمها للعميل ، وبهذا يحصل البيع .

(٣) الاتفاق على دفع عربون عند التوقيع يخصم من الثمن ويحسب كتعويض إذا أخل العميل بالتزامه بالشراء .

(٤) البنك ضامن للسلعة حتى تسليمها للعميل أو التخلية والتمكين لـه منهـا ، أى أن البنــك يتحمل مسئوليــة التعاقـد مع المورد ، وهذا من التـزام البـائـع (أى البنك)، وعلية فيتحمل البنك قبل العميل مسئولية تأخير البضاعة عن الموعد المحدد أو رفض تسليمها له .

(٥) ضمان الضرر الناشئ عن المكل أو عدم الوفاء بالوعد بدون عذر ، حيث يتحمـل العميـل دفع تعويض يحدد بمقدار الضرر الناشئ عن تأخيرة بدون عذر فى الوفاء فـى الموعـد المحـدد بماعليـه من ثمن المبيع أو أى جزء منه . وربط تقدير هذا التعويض بالضرر وفقـا لما تحكـم بـه لجنـة تحكيـم مختصة . كما أن البنك كذلك عليه التزام بشراء البضاعة وبيعها للعميل ، فـإذا أخـل بهـذا الالـتزام يلزمه رد العربون ودفع تعويض للعميل بقيمه الضرر الفعلى الذى لحقه.

(٦) رهن للمبيع بثمنه أو بأى جزء منه ، وهو ضمان مصرفى فعـال قـائم علـى ربـط التمويـل بالغرض منه ، ويبتعد بالعملية عن الصورية.

(٧) الحط من الدين مقابل تعجيل الوفاء بالثمن ، استناداً إلى بعض المذاهب الفقهيه ، وحـدده العقد بمبلغ معين و لم يؤخذ فى تحديد مقداره معيار يرتبط بالزمن.

(٨) الاتفــاق علــى ابــراء البنــك مــن تبعــه العيــوب الخفيــه ، واعطــاء العميــل الحق فى الرجوع على المورد ، وذلك لخبرة العميل فى ذلك ولمصلحته.

(٩) الاتجاه الى التفصيل فى بيان أحكام جوانب الاتفـاق والنـص علـى تعيين مذهـب الامـام أحمد بن حنبل فى حسم أى خلاف ينشأ عند تنفيـذ هـذا العقـد ، وهـذا التحديـد يحـل مشـكله التنازع عند حدوثه بين الطرفين .

المذكرة التفسيرية

نحو نموذج مواعدة منتهية بالبيع

الباعث لإنشاء هذا النموذج :

لاتخفى أهميه المرابحات فى المعاملات المصرفيه والدور الذى تقوم به فى المصارف الإسلاميه . وتثور اعتراضات عديدة على المرابحه المصرفيه من نواحى عديدة ، ومن بين هذه الاعتراضات ما يتعلق بتعقيد الاجراءات ، حيث يجرى فيها أولاً ابرام مواعدة بين المصرف والعميل ، كما يجرى بعد ذلك بينهما ابرام العقد الموصوف ... ولاتضمن هذه الاجراءات جديه العميل فى كل الاحوال ، حيث يستطيع الا يبرم العقد بعد ان وقع على الوعد ، مما يدخل المصرف فى مشكلات عديدة بعد دخوله فى عقود مع الغير للحصول على السلع الموعود ببيعها للعميل . وتثير هذه الاجراءات المعقدة صعوبات فى فهم طبيعتها والقصد منها بالنسبة للمتعاملين من الاجانب مع المصارف الاسلامية والعاملين فيها أو ممن ليست عندهم الخلفية الفقهية اللازمة لاستيعاب الحكمة فى التدرج من المواعدة إلى العقد نفسه . وقد يؤدى عدم الوضوح هذا إلى رمى العمل فى المصارف الاسلامية بعدم الجدية أو بالتحايل على تحليل ذات المعاملات التى تقوم بها البنوك التقليدية .

وقد أرادت اللجنه الخروج من هذا الاطار الذى يقيد حركة المصارف الإسلامية بتطوير معاملة مستمدة من الاصول الشرعية ، تحقق المصالح المنشودة، فى اطار من البعد عن التهم ووضوح الحقوق والواجبات الملزمة بالنسبه لاطراف التعامل منذ اللحظة الاولى لدخولهم فى اتفاقات محددة .

مزايا هذا النموذج : وباستعراض صيغ المعاملات الفقهية وجد أن صيغة "مواعدة منتهية بالبيع" هى انسب الصيغ لتحقيق الاهداف المرجوة . واجمال هذه الاهداف فيما يلى:

(١) تبسيط وتيسير الاجراءات ، بحيث يصاغ الاتفاق صياغه واحدة تظهر فيها التزامات الاطراف المختلفة ، بما يؤدى إلى وضوح هذه الالتزامات للطرفين.

(٢) نفى شبهة التحايل على تعاملات المصارف الإسلامية واعمال قصود المتعاقدين على نحو مباشر لاتكلف فيه ولا افتعال .

(٣) ضمان حقوق الطرفين ـ المصرف ، والعميل ـ ومنع الإضرار بأحدهما فيما لو امتنع العميل عن الدخول فى التعاقد بعد دخول المصرف فى التعاقد مع الغير من أجل توفير السلعة الموعود ببيعها لهذا العميل . أو فيما لو امتنع المصرف من تملك السلعة وبيعها للعميل الذى قد تتعطل مصالحه بعدم تنفيذ المصرف وعده .

(٤) الاعتماد على المبادئ الشرعيه في الاستجابة لمصالح المتعاملين.

الأصول الشرعية والمبادئ الفقهية التي يقوم عليها التعامل المقترح :

١- المواعدة ملزمة للطرفين : لايخفى أن الشارع أوجب مسئولية المكلف عما يصدر منه من أقوال وأفعال، حتى ان الكلمة يقولها الرجل لا يلقي بالا يهوى بها في النار سبعين خريفا ، وقد ألزمت النصوص الشرعية بوجوب الوفاء بالعقود والعهود ، فالعهد مسئولية المتعهد ، وخلف الوعد من سمات النفاق ، ونقض الأيمان بعد توكيدها مذموم. ويوجب الأحناف لزوم الوعد اذا علق على أمر يحدث في المستقبل ، فقد جاء في المادة ٨٤ من مجلة الأحكام العدلية أن "المواعيد بصورة التعاليق تكون لازمة ". (راجع مدخل الزرقا ف / ٤٤٦) والأرجح في الفقه المالكي أن المواعدة ملزمة لطرفيها . يتفرع عن هذا حكم المالكية بأن الموجب لا حق له في الرجوع عن ايجابه مادام مجلس العقد قائما قبل صدور القبول . وعندهم كذلك أن تأقيت الايجاب بوقت معين كعشرة أيام يلزم الموجب ولا حق له في الرجوع أثناء هذه المدة .ومن هذه التفريعات كذلك لزوم الهبة الواهب بمجرد النطق بها دونما توقف على القبض . هذا وأن هناك آراء فقهية معتبرة في المذاهب الفقهية الأخرى المعتمدة تقول بالالزام في الوعد قال ابن حزم ان ابن شبرمة قال الوعد كله لازم ويقضى به على الواعد ويجبر . (راجع المحلى ٨/ ٢٨) .

والتعديل على مذهب الالزام في الموعد تدعو اليه حاجة المعاملات المصرفية الاسلاميه وكذلك حاجة المتعاملين معها وبهذا وذلك تتحقق مصلحة راجحة معتبرة لا يهدرها الشرع ولايجوز أن يغفلها الفقهاء .

٢ - منع بيع المرء مالا يملك : ولذا استبعد تصوير المعاملة في بدايتها باعتبارهاعقدا ، حتى لايبيع المرء مالا يملك . وتحقق المواعدة ألا يبدأ الا بعد دخول المبيع في ملك المصرف ، وهو ما يعني تعليق أحكام عقد البيع على دخول المبيع في ملك المصرف ، وسيأتي مزيد توضيح لهذا ...

٣ - جواز الاتفاق على العربون : بحيث يفقده العميل ان اخلف وعده بالشراء ، ويلتزم البنك المتخلف عن وعدة بدفع غرامة بمقدار العربون (بعد ردة للعميل) ، وذلك أخذا بما ذهب اليه الحنابلة في هذا ورجحته مجلة الأحكام الشرعية طبقا لما جاء في المادة ٣٠٩ من هذه المجلة . وييسر هذا اطمئنان المصرف الى التزام العميل بوعده ، كما أنه ييسر اطمئنان العميل الى أداء المصرف لالتزاماته مما يؤدى الى استقرار التعامل وتحقيق مصالح الناس.

٤ - جواز الاتفاق على ابراء البائع من العيوب الخفية :وتخويل العميل في الرجوع على المصدر وحسبما جرى به التعامل بموجب العيب طبقا لما ظهر في البند التاسع من النموذج المقترح.

٥ – جواز الاتفاق على تعليق عقد البيع : ان المواعدة على كل من بيع السلعة (من البنك) وشرائها (من العميل) هي المرحلة الأولى التي تمثل مدخلا للتفاهم بين الطرفين لحصول العميل على السلعة في موعد محدد وبثمن معلوم (ما قامت به السلعة) وربح متفق علية من خلال بيع المرابحة . لكن هذه المواعدة اما أن تختل باخلاف أحد الطرفين ما وعد به وتحمل المسئولية المالية لذلك من فقدان العميل العربون ، أو بذل البنك مبلغا بمقدار ذلك العربون بعد رد العربون الذي أخذه من العميل واما أن تقترن بابرام العقد ، وهذا الابرام يتم عن طريق تحول العقد المعلق الى عقد منجز لحصول الشرط المعلق عليه ، وهو هنا تملك البنك للسلعه من المصدر والتي هي محل العقد المتواعد على الدخول فيه . والعقد وهو هنا عقد معاوضة يسوغ فيه التعليق أي توقف وجوده على شرط، طبقا لمبدأ صحة الشروط التي تخالف الشرع ، سواء كانت شروطا مقيدة للعقد أو معلقه له ، كما هو هنا .

وقد حقق ابن تيمية أن تعليق عقد البيع على شرط ليس فيه الغرر ـ الذي هو سبب من أسباب فساد العقود ـ الذي نهت السنة عنه ، وعن بيع الغرر ؛ لأن علة منع الغرر وبيوعه كالملامسة والمنابذة ، هو ما فيها من المخاطرة المتضمنة أكل المال بالباطل ، للتردد بين حصول مقصود المتعاقد من العقد وعدم حصوله، فيكون ماله ماكولا بالباطل ، ذلك ان البيع المعلق بشرط لا يسمى غررا ، لأنه عقد على صفة معينة ، فان حصلت حصل العقد وان لم تحصل لم يكن هناك عقد، ولا يحصل بذلك أكل مال العاقد بالباطل (نظريه العقد ، لابن تيمية ٢٢٧ ـ ٢٢٩ الاختيارات للبعلي (ضمن الفتاوى الكبرى لابن تيمية ٤/ ٤٧٠) . ولايخفى أن دخول ملك السلعة في ملك البنك يعقبه (عن طريق الاقتضاء) انتقال ملكيتها من البنك الى العميل ، وبذلك يبيع البنك ما يملكه .

٦ـ جواز الاتفاق على ضمان الضرر الناشئ عن المطل : إن العميل المماطل في اداء ما عليه من دين قد الحق ضررا بالدائن (البنك) بلا ريب وقد تضمن العقد تمكين الدائن من الحصول على تعويض عن الضرر الذي اصابه من مماطلة المدين على تقدير أن المبلغ المستحق للدائن لو وصل اليه في أجله لأمكنه تقليبه في عمليات استثمارية أخرى ، في حين ان المدين ـ وهو تاجر ـ قد يكون استفاد فعلا من مطله المبلغ المستحق عليه . ولم يؤخذ في هذه المادة بتحديد تعويض معين بالنسبة سواء كانت مرتجلة أو مستندة الى معيار ما كمقدار الربح المتحقق لدى البنك الدائن تحاشيا من تحصيل مقابل للنقود المؤخر اداؤها كما في ربا النسيئه وقد ربط التعويض هنا بالضرر ، ونيط التقدير بلجنه تحكيم مختصة ، لكي تقتصر هذا التعويض على ما يحصل به ترميم الضرر، ولايكون هذا الاسلوب استجراراً للمقابل عن الزمن والتساهل في اقتضاء الدين أو الحيلولة دون المطل ما أمكن . وقد استؤنس في هذا الموضوع بالتفرقة الفقهية بين عقود المعاوضات وبين مسائل الضمانات (أو الغرمات) حيث صرح بعض الفقهاء بان اتلاف الحلى (الذهب المصوغ)

يضمن مع صنعته ، ونقد (البلد) وان كان من جنسه لايلزم من ذلك الربا ، لأنه يجرى فى العقـود لافى الغرمات) . الاشباه والنظائر ، للسيوطى ٢١١) .

٧ - رهن المبيع بثمنه : رهن المبيع كوثيقه للثمن المؤجل محل اتفاق بـين للمذاهـب ، ويجـوز ان يشترط الرهن فى عقد البيع لأنه من الشروط الموثقة للعقد فهو موافق لمقتضـاه . فـاذا بـاع العميـل السلعه المرهونة فان الرهن ينتقل تلقائيا الى ثمنها ، طبقا لمذهب الحنفية الذين قرروا أن ثمـن المرهـون بدل المرهون فيقوم مقامه ، سواء اشترط هذا الانتقال عنـد الاذن بالبيع ام لم يشتـــرط . علـى أن العميـل اذا باع المبيـع (المرهون) دون اذن الدائـن المرتهـن (البنـك) فـان البيـع موقـوف ، فـان اجاره المرتهن نفذ وانتقل الرهن الى الثمن ايضا . (بدائع الصنائع ٦/ ١٤٦) .

٣/٣ – ملاحق الفصل الثالث :

نماذج من عقود التعامل الحالية :

١/٣/٣ – فى المصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية .

٢/٣/٣ – فى مصرف قطر الإسلامى .

٣/٣/٣ – فى بنك فيصل الإسلامى المصرى .

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وعلى آله وصحبه ، ومن والاه .

وبعد .

فبالإطلاع على عقد المواعدة المنتهى بالبيع المرفقة صورته بهذا الكتاب ، والمشتمل على تمهيد ، وثمانية عشر بندا ، أرى أنه موافق للشريعة الإسلامية الغراء ، ولامانع من العمل بها شرعا .

والله الموفق

عن رئيس لجنة الفتوى بالازهر

عبد الرازق ناصر محمد ناصر

١٧ / ١٢ / ١٩٩٢م

عقد مواعدة منته بالبيع

الحمد لله وحدة ، والصلاة والسلام على نبينا محمد ، وآله ، وصحبه ، وبعد ، فإنه في يوم......... الموافق..

حرر هذا العقد بين كل من :

١ـ طرف أول　　　　　　２ ـ طرف ثاني

ويمثلها المكرم :　　　　　　وعنوانه :

وعنوانه :　　　　　　وجنسيته:

وديانته:

التمهيد

لما كان الطرف الثاني يرغب في شراء .... مواصفتها بلغه................. بثمن قدره .... مليم　　جنيه　　فقط على أن يقوم الطرف الأول بشرائها ، ثم يبعها له مرابحة .

وقد أبدى الطرف الأول ـ بناء على رغبة العميل الطرف الثاني ـ استعداده للقيام بشراء هذه السلعه لحسابه ، ثم يبعها للطرف الثاني مرابحة طبقا لأحكام الشريعة الاسلامية السمحة تحدد فيها برضا الطرفين نسبة الربح للطرف الأول بمقدار ... ٪ مما قامت به السلعة من ثمن ، وكافه التكاليف المتعلقة بالسلعة كالتنقل ، والتخزين ، وغيرهما .

وقد أقر الطرفين بأهليتهما للتصرف ، والتعاقد ، واتفقا على ما يلى :

بند١ : يعد التمهيد السابق جزءا لا يتجزأ من هذا العقد .

بند٢ : يتعهد الطرف الأول بشراء السلعة طبقا للمواصفات ، والشروط المبينة بهذا العقد في موعد أقصاه .... ، ثم التزامه ببيعها للطرف الثاني بعد تملك الطرف الأول لها بما قامت به من ثمن، وكافة التكاليف ، مضافا إليهما نسبه الربح المتفق عليها ، والموضحه بهذا العقد .

بند٣ : يلتزم الطرف الثاني بشراء السلعة المتفق عليها بما قامت به من ثمن ، وكافة التكاليف ، مضافا إليهما نسبة الربح المتفق عليهما ، والموضحة بهذا العقد . بعد تملك الطرف الأول لها ، وفي موعد أقصاه .... من تاريخ إخطاره بوصولها .

وبذلك يصبح الطرف الأول بائعا للسلعه محل العقد ، والثاني مشتريا لها .

بند٤ : يلتزم الطرف الثانى بالوفاء بالثمن المتفق عليه شاملا كافة التكاليف ، ونسبة الربح المحددة فى هذا العقد ، وعلى النحو المتفق عليه مؤجلا ، أو مقسطا على ..... أقساط.

يدفع الأول منها ،وقدره ملیم جنيه فى / /

ويدفع الثانى منها ، وقدره مليم جنيه فى / /

ويدفع الثالث منها ، وقدره مليم جنيه فى / /

ويدفع الرابع منها ، وقدره مليم جنيه فى / /

بند٥ : يعتبر المبيع مرهونا بالثمن المستحق للطرف الأول ، أو بأى جزء منه . وعلى الطرف الثانى القيام باتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لذلك دون الرجوع على الطرف الأول بشئ .

بند٦ : سيمنح الطرف الأول جائزة سداد مبكر مقدارها .... للطرف الثانى إذا عجل بالوفاء بالتزاماته المالية عن مواعيد استحقاقها المتفق عليها بما لا يقل عن أسبوعين .

بند٧ : يلتزم الطرف الثانى بتسلم البضاعة بمجرد وصولها إلى .... (المكان المتفق عليه) ، وإخطاره بأنها جاهزة للتسليم فى موعد أقصاه ....

من تاريخ إخطاره . ويظل الطرف الأول ضامنا إلى أن يتم التسليم ، أو التخلية ، والتمكين .

بند ٨ : يلتزم الطرف الثانى بتحمل ما يصيب الطرف الأول من أضرار مادية ، بسبب عدم تنفيذ التزامه بتسلم البضاعة فى الموعد المحدد بهذا العقد .

بند ٩ : يكون من حق الطرف الاول فى حالة إخلال الطرف الثانى بالتزامه فى الموعد المحدد دون إنذار للطرف الثانى ، أو معاوضة منه أن يقوم ببيع البضاعة لحساب الطرف الثانى ، وخصم مستحقاته من الثمن ، وكافة التكاليف ، ونسبه الربح المتفق عليها ، وما تحمله من مصروفات إضافيه من جراء ذلك ، مضافا إليها تعويض عما لحق به من أضرار مادية مع احتفاظه بحقه فى مطالبةالطرف الثانى بما قد يبقى له ، وفى حالة بيعه البضاعة بزيادة عن جميع مستحقاته يلتزم الطرف الأول بعد خصم جميع مستحقاته برد هذه الزيادة للطرف الثانى (العميل) عند طلبها .

بند١٠ : يبرئ الطرف الثانى الطرف الأول من تبعة العيوب الخفيه التى قد تظهر فى المبيع ، وللطرف الثانى حق الرجوع على البائع الأول (المصدر) بمقتضى هذا الاتفاق .

بند١١ : يلتزم الطرف الثانى بأن يدفع للطرف الأول عند التوقيع على هذا العقد مبلغا قدره........ عربونا ، يخصم من الثمن عند التوقيع على هذا العقد ، وإذا أخل الطرف الثانى بالتزامه بالشراء يعتبر تعويضا عما لحق بالطرف الأول من أضرار ، او جزءا منه أن كان لايفى به فضلا عما قد يتفق عليه من أية ضمانات شخصية ، أو عينية أخرى .

بند١٢ : إذا اخل الطرف الأول بالتزاماته الواردة فى هذا العقد . يلتزم برد العربون المتفق عليه للطرف الثانى ، ويدفع تعويضاً له بمقدار الضرر الفعلى الذى لحق به .

بند١٣ : إذا تأخر الطرف الثانى دون عذر فى الوفاء بثمن المبيع النهائى أو بأى جزء منه عن الموعد المحدد فى هذا العقد ، فإنه يتحمل دفع تعويض يحدد بمقدار الضرر ، ويتولى تقديره لجنه تحكيم مختصة يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين .

بند١٤ : يلتزم كل طرف بتسليم المستندات ، والأوراق التى يتطلبها تنفيذ هذا العقد ، لتكون من مشتملاته ، وملحقاته ، للعمل بموجبها عند اللزوم .

بند١٥ : فى حالة نشوء أى خلاف بين الطرفين فى اى من بنود هذا العقد ـ كمدى مطابقه المبيع للمواصفات المتفق عليها مثلا ـ يتعين اللجوء إلى لجنه تحكيم مكونه من عضوين ، ومن هيئه الرقابة الشرعية على أن يختار كل طرف من الطرفين أحد عضويها ، وعلى أن يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين دون أدنى معارضه منهما .

بند ١٦ : ما لم يرد بشأنه نص فى هذا العقد فإنه يرجع فيه إلى احكام الشريعة الإسلاميه الغراء على مذهب الإمام أحمد بن حنبل .

بند ١٧ : أى إشعار ، أو اخطار بشأن هذا العقد يرسل لأى الطرفين من الطرف الآخر على عنوانه الموضح بهذا العقد يكون إبلاغا معتبرا ، وعلى أن يلتزم كل طرف بابلاغ الطرف الآخر بعنوانه ، إذا حصل فيه تغيير .

بند ١٨ : حرر هذا العقد برضا الطرفين من نسختين ، وتسلم كل طرف نسخة منه للعمل بموجبها . والله الموفق ، والهادى إلى سواء السبيل .

الطرف الأول — الطرف الثانى

المصرف الإسلامى الدولى

للاستثمار والتنمية

رقم العقد ....

عقد وعد بالشراء

إنه في يوم .... الموافق / / ١٤هـ ــــ / / ١٩ تم الاتفاق بين كل من :

(١) المصرف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية (ش. م. م)

ومركزه الرئيسى : ٤ شارع الموسيقار على إسماعيل (عدى سابقا) ميدان المساحة ــ الدقى ــ محافظة الجيزة .

ويمثله السيد الأستاذ : ....

مدير فرع : ....

وعنوانه : ....

طرف أول

(٢) ....

....

وعنوانه : ....

طرف ثانٍ

حيث أن الطرف الثانى يرغب فى شراء ....

....

المحددة الأوصاف والكميه علـى النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة رقم..........
بتاريخ / / ١٩ والملحق بهذا العقد والمتمم له ، فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها تمهيداً لبيعها له وفاء لهذا الوعد منه بالشراء ووفقا للشروط الآتية :

أولاً : يقر الطرف الثانى بأهليته للتصرفات المالية عن نفسه وبصفته وأنه يرغب فى إتمام عملية المرابحة وفقا لأسس الشريعة الاسلامية السمحاء .

ثانياً : وعد الطرف الثانى الطرف الأول بشراء البضاعة الموضحة بطلب الشراء المرفق وإبرام عقد البيع بالمرابحة بمجرد إعلام الطرف الأول له بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وردت مستنداتها باسم الطرف الأول .

ثالثاً : شروط ومكان التسليم ....

....

رابعاً : تتم العملية محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الفعلية الأخرى بالإضافة إلى هامش ربح قدره (......٪) من التكلفة الكلية وبقيمة تقديرية قدرها .... فقط

خامساً : يتعهد الطرف الثاني بإستيفاء كافة الضمانات المتفق عليها واللازمة لإبرام عقد البيع بالمرابحة والمرفق بيان بها موقعا من الطرفين قبل التاريخ المحدد لإستلام البضاعة أو مستنداتها .

سادساً : وافق الطرف الثاني على سداد مبلغ ...... , ...(فقط.....لاغير) عند التوقيع على هذا العقد كعربون لضمان الجدية من القيمة البيعية للبضاعة موضوع هذا العقد تعادل ...... ٪ تنفيذاً لإلتزاماته قبل الطرف الأول .

سابعاً : وافق الطرف الثاني على سداد القيمة البيعية للبضاعة موضوع هذا التعاقد للطرف الأول بعد إبرام عقد البيع بالمرابحة على ....قسطاً يستحق القسط الأول فور إبرام عقد البيع بالمرابحة وتسدد باقي الأقساط على فترات دورية كل منها .... شهراً ، ويحق للطرف الأول حجز قيمة عربون ضمان الجدية وخصم مستحقاته منها .

ثامناً : إذا امتنع مصدر الشراء الذى عينه الطرف الثاني بطلب الشراء عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه ، لايكون الطرف الأول مسئولاً عن أى ضرر يعود على الطرف الثاني الذى عليه أن يدفع كافة المصاريف التى تحملها الطرف الأول من جراء عدم التنفيذ، وفى هذه الحالة لايعتبر الطرف الأول مخلاً بالوعد .

تاسعاً : يتحمل الطرف الثاني وحده بأى مصروفات أخرى غير واردة فى بنود تكلفة العملية موضوع العقد .

عاشراً : لايحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأى تعويضات فى حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأى سبب كان أو فى حالة تأخير وصول البضائع أو تلفها أو هلاكها نتيجة لظروف خارجة عن الإرادة .

حادى عشر : اتفق الطرفان على أنه فى حالة وفاء الطرف الأول بالتزاماته المنصوص عليها فى هذا العقد وامتناع الطرف الثاني عن إبرام عقد البيع بالمرابحة واستلام البضاعة أو المستندات الخاصة بها لايحق للطرف الثاني إسترداد عربون دفعة ضمان الجدية المشار إليه فى البند (سادسا) من هذا العقد ، ويحق للطرف الأول (المصرف) الاحتفاظ بهذا العربون وبيع هذه البضاعة بالسعر الذى يراه لحساب الطرف الثاني وقبض الثمن استيفاء لحق الطرف الأول ، وإذا لم يف ثمن البيع بحقوق الطرف الأول يكون العربون المدفوع مكملاً لهذا الثمن وإذا لم يف كان للمصرف الحق فى

الرجوع على الطرف الثانى لاستيفاء باقى حقه بكافة الوسائل دون اعتراض من الطرف الثانى على ذلك .

ثانى عشر : اذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو مستندات غير صحيحة فيتحمل وحده مسئولية أية أضرار قد تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك .

ثالث عشر : تختص محاكم الجيزة بمختلف درجاتها بأى نزاع ينشأ بسبب تنفيذ هذا العقد .

الطرف الأول	الطرف الثانى
....	....

بسم الله الرحمن الرحيم

المصرف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية

عقد بيع بالمرابحة رقم (   )

اسم المتعامل : ....

رقم المتعامل : ....

رقم العملية : ....

التاريـــخ : ....

أنه في يوم .... الموافق / / ١٤هـ / / ١٩م قد تحرر هذا العقد بين كل من:

أولاً : المصرف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية (ش . م . م)

ومركزه الرئيسي : ٤ شارع الموسيقار على إسماعيل (عدى سابقاً) ميدان المساحة ـ الدقي ـ محافظة الجيزه . ويمثله في هذا العقد السيد الأستاذ : ....

مدير فرع :..

ومقره : ....

(طرف أول)

ثانياً : ....

ومقره : ....

(طرف ثان)

تمهيد

بناء على الدراسات التى سبق وإن تمت بين طرفى التعاقد فى شأن أسس وقواعد وشروط التعاون بينهما فقد تقدم الطرف الثاني للطرف الأول بطلب الشراء رقم .... بتاريخ / / ١٩ ليقوم الطرف الاول بشراء البضاعة المبينه بهذا الطلب ثم يبعها له بنظام المرابحة وفقاً لأحكام الشريعه الاسلاميه الغراء ، وقد وافق الطرف الأول على قيامه بشرائها مقابل

وعد الطرف الثانى بشراء هذه البضاعة عينها بمقتضى عقد الوعد بالشراء رقم ....
المبرم بين الطرفين بتاريخ / / ١٩ .

قام الطرف الأول بشراء البضاعة المحددة المعالم والكميات والأوصاف والمبينه بطلب الشراء المنوه عنه واصبحت فى ملكه وحيازته فعلاً .

وقد أقر المتعاقدان بأهليتهما للتصرف والتعاقد واتفقا على ما يلى :

١ ـ يعتبر التمهيد السابق وطلب الشراء وعقد الوعد بالشراء المنوه عنهما عاليه والعروض المبدئية والمستندات المقدمه من الطرف الثانى جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد ومتممين ومكملين له .

٢ ـ باع الطرف الأول البضاعة المبينة بطلب الشراء رقم .... بتاريخ / / ١٩
الى الطرف الثانى الذى قبل الشراء بثمن أجمالى قدره : ....
تم السداد على النحو التالى :

(أ) مبلغ وقدره ....,............ (فقط .... لاغير). ما يعادل نسبة ....٪ من القيمة البيعية للبضاعة ، قام الطرف الثانى بدفعه إلى الطرف الأول كضمان لجدية التعاقد .

(ب) مبلغ وقدره .... , ... (فقط .... لاغير .

يسدد كالاتى :..

....

٣ ـ يقر الطرف الثانى أنه عاين الشئ المبيع موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعاً وقانوناً وأنه قبل شرائها بحالتها الراهنة وذلك بعد أن تأكد أن البضاعة المبيعة الية هى ذات البضاعة موضوع طلب الشراء والوعد بالشراء المشار إليهما ببند التمهيد من هذا العقد من حيث النوع والكمية والمواصفات .

٤ ـ يقر الطرف الثانى بأنه استلم البضاعة محل هذا العقد استلاماً فعلياً وقانونياً بتاريخ / / ١٩ بموجب ايصال استلام موقع منه وانها بذلك اصبحت فى حيازته التامة وحازت قبوله ووجدها تفى بالغرض الذى اشتراها من أجله ومن ثم لا يوجد ثمه اعتراض من جانبه فى هذا الخصوص .

٥ ـ يلتزم الطرف الثانى بفتح حساب لدى الطرف الأول كما يلتزم بأن يكون رصيد هذا الحساب كافيا لتغطية قيمة كل قسط عند حلول أجله ، ويفوض الطرف الثانى للطرف الأول فى الخصم على حساباته لدى الطرف الأول بقيمة الأقساط وأية مصروفات تنشأ عن العملية دون

الرجوع اليه ويعتبر عدم سماح الرصيد بسداد قيمة أى قسط عند حلول أجله بمثابة توقف عن السداد يخول للطرف الأول اتخاذ كافة الإجراءات للمحافظة على حقوقه .

٦ ـ في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط في تاريخ استحقاقه تحل كافة الأقساط اللاحقة فوراً دون تنبيه أو انذار أو حكم قضائي أو اجراء آخر من جانب الطرف الأول .

٧ ـ لما كان الطرف الأول (المصرف) لايتعامل بالفوائد الربوية أخذاً أو عطاءً ، ولما كان التأخير في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (المتعامل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدى إلى أضرار بالغة بالمصرف وحقوق المودعين المؤتمن عليها ، ولما كانت القاعدة الشرعية التي بنيت عليها المعاملات تقرر أن لاضرر ولاضرار ، ومن ثم فقد استقر الرأى الشرعي على استحقاق المصرف للتعويض عن الأضرار الناجمة عن سداد مستحقاته فضلاً عن حلول باقي الأقساط فإنه يحق للمصرف بلا أي منازعة تعويضاً عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير يحسب على أساس ذات نسبة العائد المستحق للطرف الأول عن هذا العقد .

٨ ـ ضماناً وتاميناً لسداد مستحقات المصرف والناشئة عن هذا العقد فإن الطرف الأول له الحق في الاحتفاظ لنفسه بحق امتياز البائع عن الشئ المبيع محل هذا العقد لحين سداد كامل الثمن والعوائد المستحقة واية مصروفات أو رسوم مع الابقاء على الضمانات الأخرى المقدمة من الطرف الثاني لضمان تنفيذ التزاماته الوارده بهذا العقد مالم يرى الطرف الأول خلاف ذلك .

٩ ـ اتفق الطرفان على أن يقدم الطرف الثاني للطرف الأول الضمانات الآتي بيانها ضماناً لسداد كامل مستحقات الطرف الأول : ....

....

١٠ – تعتبر شروط التنفيذ الملحقة بهذا العقد والموقع عليها من الطرفين جزءاً متمماً له ويلتزم بها الطرف الثاني التزاماً كاملا ، ويعتبر الإخلال بأى من بنودها إخلالاً بهذا العقد .

١١ ـ يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على البضائع الضامنة لمديونيته الناشئه عن هذا العقد وعلى المخازن المودعة بها هذه البضائع تأميناً شاملاً ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة .... إلخ) بناء على طلب الطرف الأول ولصالحه وتقديم الوثيقة الدالة على ذلك مع التزامه بتجديد الوثيقة دورياً حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول ، واذا لم يقم الطرف الثاني بالتأمين أو لم يقم بتجديده إذا استلزم الأمر ، يحق للطرف الأول القيام بذلك بمعرفته ولصالحه على أن تخصم كافة الرسوم والمصاريف على حساب الطرف الثاني ، وذلك دون الإخلال بحق الطرف الأول في فسخ العقد لعدم تنفيذ هذا الشرط .

١٢ ـ تقع مسئولية تخزين البضائع الضامنه للمديونية الناشئه عن هذا العقد وفقاً للأصول الفنية التى تتناسب مع نوعية هذه البضائع كاملة على عاتق الطرف الثانى وحده ، ويكون مسئولاً عن كافة النتائج التى قد تترتب على مخالفة ذلك .

١٣ ـ يلتزم الطرف الثانى بمراعاة المواصفات الصحيحة التى تلزم بها القرارات والقوانين السائدة فى جمهورية مصر العربية وقت التعامل فى البضائع والسلع موضوع هذا العقد ، ويتحمل وحده أى مسئوليات أو انحرافات أو عقوبات أو خلافه نتيجه لمخالفة ذلك ، وليس له الحق فى الرجوع على الطرف الأول بأى شئ فى هذا الشأن .

١٤ ـ فى حالة إخلال الطرف الثانى بأى شرط من شروط هذا العقد أو إذا ظهر عدم صحه البيانات والمعلومات أو الإقرارات أو المستندات المقدمة منه يعتبر هذا العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه ودون حاجه إلى تنبيه أو إنذار أو حكم قضائى أو أى إجراء آخر ويصبح من حق الطرف الأول اتخاذ جميع الإجراءات التى يراها مناسبة للمحافظة على حقوقه بالإضافة إلى كافة المصروفات والتعويضات المناسبة .

١٥ ـ تختص محاكم الجيزة بمختلف درجاتها بأى نزاع ينشأ بسبب تنفيذ هذا العقد .

الطرف الأول	الطرف الثانى
....	....

بسم الله الرحمن الرحيم

مصرف قطر الاسلامي	Qater islamic Bank
شركه مساهمه قطريه	S. A.Q

(وعد بالشراء)

إنه في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م . قد تم الاتفاق بين كل من :

١ - مصرف قطر الاسلامي ويمثله............................ طرف أول

٢ - .... طرف ثان

(المقدمة)

حيث إن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ / / والمرقم والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتمم له من المصدر .فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها ايفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقا للشروط التالية :

١ - يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية وأنه قد اطلع على القانون والنظام الأساسي لمصرف قطر الاسلامي (الطرف الأول) ويلتزم في تعامله معه وفقاً لهذا النظام .

٢ - وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة آنفا وابرام عقد البيع والشراء بمجرد إعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزه للتسليم أو وصلت الى الميناء ووردت مستنداتها .

٣ - شروط ومكان التسليم : ....

٤ - يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحه وبقيمة التكلفه الكلية للبضاعة بالاضافة الى ربح الطرف الأول بنسبه ٪ من التكلفة الكلية.

٥ - وافق الطرف الثاني على دفع نسبة ٪ من قيمه البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كعربون لضمان الجديه وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (٥) على النحو التالي : ....

....

٦ – إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومـات ومستندات غـير صحيحه فيتحمل أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك .

٧ – أى نزاع ينشا عند تنفيذ هذا الوعد يكون من اختصاص محاكم دولة قطر .

٨ – حرر هذا الوعد من نسختين بيد كل طرف نسخه للعمل بموجبها .

الطرف الأول	الطرف الثانى
....	....

أ – مرابحة على سلع محلية :

بسم الله الرحمن الرحيم

مصرف قطر الاسلامي (عمليات تجارية محلية)

شركة مساهمة قطرية

عقد بيع بالمرابحة

في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م بمدينة الدوحة ـ قطر ، حرر هذا العقد بين كل من :

أولاً : مصرف قطر الاسلامي ويمثله في هذا العقد السيد ....

طرف أول / بصفته بائعا

ثانياً : السيد / ....

ومقـــــــره : ....

طرف ثاني / بصفته مشتريا

واقر الطرفان بصفتهما واهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي :

البند الاول : باع الطرف الأول للطرف الثاني القابل لذلك البضاعة المبين أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم ( ) بتاريخ ( ) والمرفق بهذا العقد والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد .

البند الثاني : حدد الثمن الإجمالي للبضاعة بمبلغ .... ريال قطري (فقط .....) متضمنا الثمن الاساسي والمصاريف المدفوعه من الطرف الأول مضافا اليه ربح قدره .... ريال قطري (فقط ....) ويتعهد الطرف الثاني بسداد الثمن الاجمالي المشار اليه على النحو التالي :

البند الثالث : تم التوقيع على هذا العقد من قبل الطرفين المنوه عنهما بالبندين أولاً وثانيــاً بعد التاكد من حيازة الطرف الاول لهذه البضاعه .

البند الرابع : اتفق الطرفان على أن يكون مكان التسليم هو . ومن ثم فإن أية مصروفات ومخاطر بعد ذلك يتحملها الطرف الثاني (المشتري) وحده دون الرجوع على الطرف الأول .

البند الخامس : في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة ، فانه يعتبر ناقضا لوعده وحينئذ فانه من حق الطرف الأول بيعها لغيره واستيفاء حقوقه وان قل الثمن عن مستحقات

الطرف الاول كان له ان يرجع على الطرف الثاني (المشترى) بمقدار ما يتحمله من خسائر فعليه تترتب على ذلك . وان زاد ثمن البضاعه عن مستحقات الطرف الاول كانت هذه الزياده خالصة له باعتباره مالكا لها .

البند السادس : فى حاله تأخر الطرف الثانى عن سداد أى قسط من الأقساط الموضح بيانها بالبند الثانى من هذا العقد فى موعد استحقاقة ، يحق للطرف الاول ان يتخذ الاجراءات القانونية اللازمة لحفظ حقوقه قبل الطرف الثانى الذى عليه ان يتحمل مايترتب على ذلك من مصاريف وأضرار .

البند السابع : من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع عقد العملية المعروضه لرقابة هيئة الرقابة الشريعة بالمصرف كما يقران بالتزامهما التام بما ينتهى اليه رأى الهيئه المذكورة فى شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعى عملا بأحكام الشريعة الاسلامية الغراء التى تحكم العلاقه بين طرفى هذا العقد .

البند الثامن : أى نزاع ينشأ بخصوص هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص محاكم دوله قطر .

البند التاسع : كل مالم يرد ذكره فى هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية بدولة قطر، وبما لايتعارض مع أحكام الشريعه الاسلامية وعقد تأسيس الطرف الاول ومن اختصاص المحاكم القطرية.

البند العاشر : حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها .

الطرف الاول بصفته	الطرف الثانى بصفته
(البائع)	(المشترى)

ب ـ مرابحة على سلع مستوردة

بسم الله الرحمن الرحيم

(عمليات استيراد)

مصرف قطر الاسلامى

شركة مساهمة قطرية

عقد بيع بالمرابحة

فى يوم / / ١٤٠ هـ الموافق / / ١٩٨ م بمدينه الدوحه ـ قطر حرر هذا العقد بين كل من :

أولاً : مصرف قطر الاسلامى ويمثله فى هذا العقد السيد : ....

طرف أول / بصفته بائعاً

ثانيا : السيد / ....

ومقـــــره : ....

طرف ثان / بصفته مشتريا

وأقرا الطرفان بصفتهما واهليتهما القانونيه للتعاقد واتفقا على مايلى :

البند الاول : باع الطرف الاول للطرف الثانى القابل لذلك البضاعة المبين أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم ( ) بتاريخ ( ) والمرفق بهذا العقد والذى يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الطرف الثانى جزءا لايتجزأ عن هذا العقد.

البند الثانى : حدد الثمن الاجمالى للبضاعه بمبلغ .... ريال قطرى (فقط ....) متضمنا الثمن الاساسى والمصاريف المدفوعة من الطرف الاول مضافا اليه ربح قدره .... ريال قطرى (فقط ....) ويتعهد الطرف الثانى بسداد الثمن الاجمالى المشار اليه على النحو التالى :

البند الثالث : تم التوقيع على هذا العقد من قبل الطرفين المنوه بالبندين اولا وثانيا بعد التأكد من حيازه الطرف الاول لهذه البضاعة.

البند الرابع :اتفق الطرفان على ان يكون التسليم هو ميناء الوصول ، ومن ثم فان اجور التفريغ والرسوم الجمركيه ومصاريف نقل البضاعة من الميناء الى مخازن المشترى والتخليص عليها

لاتدخل ضمن الثمن الاجمالى للبضاعه المشار اليها بالبند الثانى من هذا العقد ويتحملها الطرف الثانى) المشترى وحده) ولا يحسب لها نسبة أو مقدار فى الربح.

البند الخامس : يتعهد الطرف الثانى بتسلمه لكافه المستندات المتعلقه بالبضاعه محل هذا العقد من الطرف الاول كما يتعهد بتسلمه للبضاعه المتعلقه بهذه المستندات وذلك بمجرد تفريغها بجهة الوصول ويكون مسئولا عن تأخير التسلم وما يترتب عليه من اضرار.

البند السادس : فى حاله امتناع الطرف الثانى عن تسليم المستندات الوارد ذكرها فى البند السابق او تسلم البضاعة فانه يعتبر ناقضا لوعده وحينئذ فانه من حق الطرف الاول بيعها واستيفاء حقوقه من الثمن وان قل الثمن عن مستحقات الطرف الاول كان له أن يرجع على الطرف الثانى (المشترى) بمقدار ما يتحمله من خسائر فعلية تترتب على ذلك وان زاد ثمن البضاعه عن مستحقات الطرف الاول كانت هذه الزياده خالصه له باعتباره مالكا لها.

البند السابع : يوقع الطرف الثانى على ايصال امانه بكامل قيمه البضاعة مقابل تسلمه لها أو لمستندات الشحن المتعلقة بها وتنتهى مسئوليه الطرف الاول بتسلم العميل لمستندات الشحن ووصول البضاعه وتقع مسئوليه تخزين البضائع وفقا للاصول الفنيه على عاتق الطرف الثانى وحده ولايحق له الرجوع على الطرف الاول عن النتائج التى قد تترتب على مخالفته ذلك.

البند الثامن : يلتزم الطرف الثانى بأن يقدم أى ضمانات اضافيه يقبلها المصرف (فى حالة مايرى المصرف أن الضمانات المقدمه اليه غير كافية) وذلك فى غضون اسبوع واحد من تاريخ اخطاره بخطاب موصى عليه ودون أن يكون له أدنى حق فى الاعتراض أو التسويف.

البند التاسع : كل مالم يرد ذكره فى هذا العقد يخضع للقوانين والاعراف التجاريه النافذه بدوله قطر ، وبما لايتعارض مع أحكام الشريعه الاسلاميه وعقد تأسيس الطرف الاول ومن اختصاص المحاكم القطرية.

البند العاشر : حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخه للعمل بموجبها.

الطرف الاول بصفته	الطرف الثانى بصفته
(البائع)	(المشترى)

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك فيصل الاسلامى المصرى ش. م. م.

فرع : ــــــــــــــــ

عقد وعد بالشراء

أنه في يوم ١٤هـ الموافق / / ١٩م : تم الاتفاق بين كل من:

١ـ بنك فيصل الاسلامى المصرى ش.م.م ويمثله .... طرف اول.

٢ـ .... طرف ثان.

المقدمة

حيث إن الطرف الثانى يرغب فى شراء البضاعة المحددة الاوصاف والكميه على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحه والمؤرخ / / والمرقم والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتمم له من المصدر .

فقد طلب من الطرف الاول القيام بشرائها ثم بيعها ايفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقا للشروط التالية :

١ ـ يقر الطرف الثانى بأهليته للتصرفات الماليه عن نفسه أو بصفته وانه قد اطلع على القانون والنظام الاساسى لبنك فيصل الاسلامى المصرى (الطرف الاول) ويلتزم فى تعامله معه وفقا لهذا النظام.

٢ـ وعد الطرف الثانى الطرف الاول بشراء البضاعة المبينه آنفاً وابرام عقد البيع والشراء بمجرد اعلام الطرف الاول الطرف الثانى بأن البضاعة جاهزه للتسليم أو وردت مستنداتها.

٣ـ يعتبر الناقل بصفته وكيلا عاما للشحن وكيلا للطرفين باستلام البضاعه اعتبارا من وقت تحميلها على ظهر الباخرة من قبل المصدر فى ميناء الشحن وحتى ميناء الوصول .

٤ـ شروط ومكان التسليم : ....

٥ـ يكون البيع والشراء محل هذا العقد على اساس المرابحه وبقيمة التكلفة الكلية المشتمله على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الاخرى بالاضافه الى ربح الطرف الاول بنسبه ٪ من التكلفة الكلية.

٦ـ وافق الطرف الثاني على دفع نسبة ٪ من قيمه البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كتأمين لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الاول والقيام بتسديد باقى القيمه البيعيه للطرف الاول الوارده فى البند (٥) اعلاه على النحو التالى : ....

٧ ـ يلتزم الطرفان بإبرام عقد البيع بالمرابحه المتعلق بهذا الوعد بمجرد ابلاغ الناقل للطرف الاول باستلامه البضاعه او مستندات الشحن وفقا لشروط ومكان التسليم .

٨ ـ اذا امتنع احد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد او قدم بيانات أو معلومات ومستندات غير صحيحه فيتحمل أية إضرار تلحق الطرف الآخر نتيجه لذلك وفقا لما تحكم به هيئه التحكيم الوارد ذكرها فى البند (١٠) الآتى .

٩ ـ اذا امتنع المصدر المذكور اعلاه الذى عينه الطرف الثاني بذاته عن تنفيذ الصفقه أو اخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لايكون الطرف الاول مسئولا عن اى ضرر يعود على الطرف الثانى الذى عليه ان يدفع كافه المصاريف التى تحملها الطرف الاول من جراء تنفيذ وفى هذه الحاله لايعاد للطرف الاول الوعد .

١٠ ـ عند نشوء اى خلاف بين الطرفين بشأن هذا العقد يصعب عليهما حله وديا يعرض على محكمين ملتزمين بالشريعه الاسلاميه يتم اختيارهم على الوجه التالى :

*حكماً يختاره الطرف الأول . * حكماً يختاره الطرف الثانى .

*حكما مرجحا يختاره الطرفان

*واذا لم يقم الطرف الثانى باختيار الحكم المرجح او اختلفا فى اختياره اختارت هيئه الرقابه الشرعيه بالبنك الحكم المرجح ويتم الفصل فى النزاع وفقا للقوانين والاعراف التجاريه السائدة فى ج.م.ع وبما لايتعارض مع احكام الشريعه الاسلاميه ويكون حكمهم نهائيا وملزما للطرفين.

١١ـ هذا المحرر من نسختين تسلم كل طرف نسخه منه للعمل بموجبها .

الطرف الاول	الطرف الثانى
....	....

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك فيصل الإسلامى المصرى ش. م. م

عقد بيع بالمرابحة

بضاعه من السوق المحلى

انه فى يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩مقد تحرر هذا العقد فيما بين كل من

أولاً : بنك فيصل الاسلامى المصرى ، شركة مساهمه مصرية ، منشاة بالقانون رقم ٤٨ لسنه ١٩٧٧م ومركزه الرئيسى ١١١٣ شارع كورنيش النيل بالقاهرة

ويمثله فى هذا العقد السيد / ....

بصفتــــه : ....

طرف اول بائع

ثانياً : ....

ومقــره : ....

طرف ثانى مشترى

اقر الطرفان بصفتهما واهليتهما القانونيه للتعاقد على مايلى:

البند الاول: باع الطرف الاول إلى الطرف الثانى القابل لذلك البضاعه الجاهزه للتسليم وهى

....

....

والمبينه أوصافها وكميتها وشروط ومكان تسليمها بطلب الشراء رقم ( ) المؤرخ ( ) والمرفق بهذا والذى يعتبر هو ووعد الشراء الموقعين من الطرف الثانى جزء لايتجزأ من هذا العقد.

البند الثانى: تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالى قدره .... يتم سداده على النحو التالى: ....

البند الثالث: يقر الطرف الثانى أنه عاين المبيع موضوع هذا العقد المعاينه التامه النافية للجهاله شرعا وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنه وليس له حق فى الرجوع على الطرف الاول بأى شئ بسبب ذلك.

البند الرابع : يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على المخزن وعلى البضاعة موضوع هذا العقد ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانه الأمانه .. الخ) لصالح الطرف الأول وتقديم الوثيقة دورياً حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول.

البند الخامس: يلتزم الطرف الثاني بتحويل حساباته الجاريه بالنقد المحلي والأجنبي وكذلك كافة الإيرادات الخاصة بالبيع موضوع هذا العقد سواء كانت نقداً أو بأوراق تجارية لدى الطرف الاول.

البند السادس: ضمانا وتامينا لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء فان الطرف الأول يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع ويحق له اجراء القيد اللازم بالسجل التجارى على المبيع وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

البند السابع : يلتزم الطرف الثاني بإجراء رهن تجارى مشمول بالصيغه التنفيذية على أى منقولات تفي قيمتها بالدين لصالح الطرف الأول وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

البند الثامن : يوقع الطرف الثاني إيصال امانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها.

البند التاسع : تنتهي مسئوليه الطرف الأول بتسلم البضاعة إلى الطرف الثاني وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقاً للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده ، ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التى قد تترتب عن مخالفة ذلك.

البند العاشر : يحق للطرف الأول مطالبة الطرف الثاني بأن يقدم أية ضمانات اضافية يقبلها الطرف الأول (فى حالة ما إذا راى الطرف الأول أن الضمانات المقدمه إليه غير كافية) وذلك فى غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ويلتزم الطرف الثانى بتقديم ما يطلب منه دون أن يكون له أدنى حق فى الاعتراض أو التسويف.

البند الحادى عشر : يلتزم الطرف الثاني بالقرارات الخاصة بتحديد نسب الربح ، كما يلتزم بمراعاة المواصفات الصحيحة للسلع الغذائية ، ويتحمل وحده أى مسئوليات أو غرامات أو عقوبات أو خلافه نتيجة مخالفة ذلك وليس له الحق فى الرجوع على الطرف الأول بأى شئ فى هذا الشأن.

البند الثاني عشر : يتحمل الطرف الثاني وحده بأى مصروفات أخرى غير واردة فى بنود تكلفة العملية موضوع هذا العقد/ كما أنه لايحق للطرف الثانى مطالبة الطرف الأول بأى تعويضات فى حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأى سبب كان.

البند الثالث عشر : في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أى قسط في تاريخ استحقاقه يسقط الحق في التقسيط وتحل كافة الأقساط اللاحقة فوراً دون حاجة لإنذار أوتنبيه .

البند الرابع عشر : من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع هذا العقد لرقابة هيئه الرقابة الشرعية بالبنك ، كما يقران بالتزامهما التام بما تنتهي اليه رأى الهيئه المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الاسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد ولما كان الطرف الأول (البنك) لايتعامل بالفائدة اخذاً أو عطاء فإن أى تأخير في سداد الاقساط المستحقة على الطرف الثاني (العميل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدى إلى أضرار بالغة بالبنك يستحق معه التعويض بحسبان أن القاعدة الشرعية وهي أساس المعاملات تقرر أنه لاضرر ولاضرار وذلك على النحو الذى انتهت اليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي وبنكي فيصل المصرى والسوداني ، لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أى قسط عن موعد استحقاقه فانه يحق للبنك بلا أى منازعة تعويضا عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة اجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة ، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية وأن أى منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئه الرقابة الشرعية لحسمها نهائيا ورايها فيه باتاً.

البند الخامس عشر : كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والاعراف التجارية المحلية النافذة وبما لايتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

البند السادس عشر : أى نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص هيئه التحكيم المنصوص عليها في المادة ١٨ من قانون إنشاء البنك رقم ٤٨ لسنه ١٩٧٧م.

البند السابع عشر : يقر كل من الطرفين أنه قد اتخذ طوال فترة سريان هذا العقد موطنا مختاراً له بالعنوان الموضح بصدر هذا العقد وكل الاعلانات والمراسلات التي ترسل على هذا العنوان تعتبر صحيحة ومنتجة لآثارها.

البند الثامن عشر : تحرر هذا العقد من عدد ....نسخه بيد كل طرف نسخه للعمل بموجبها.

طرف اول　　　　　　طرف ثاني

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك فيصل الإسلامى المصرى ش. م. م

عقد بيع بالمرابحه (استيراد)

انه فى يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م قد تحرر هذا العقد فيما بين كل من :

أولاً: بنك فيصل الاسلامى المصرى ، شركة مساهمة مصرية ، منشاة بالقانون رقم ٤٨ لسنه١٩٧٧م ومركزه الرئيسى ١١١٣ شارع كورنيش النيل بالقاهرة

ويمثله فى هذا العقد السيد / ....

بصفته : ....

طرف اول بائع

ثانيا : ....

ومقرة : ....

طرف ثانى مشترى

اقر الطرفان بصفتهما واهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلى :

البند الاول : باع الطرف الاول الى الطرف الثانى القابل لذلك البضاعة الجاهزة للتسليم وهى

....

والمبينه أوصافها وكميتها وشروط ومكان تسليمها بطلب الشراء رقم (   ) المؤرخ(   ) والمرفق بهذا والذى يعتبر هو ووعد الشراء الموقعين من الطرف الثانى جزءاً لايتجزا من هذا العقد.

البند الثانى : تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالى قدره :..........................

....

يتم سداده على النحو التالى : ....

....

البند الثالث : يقر الطرف الثانى انه قد عاين المبيع موضوع هذا العقد المعاينه التامه النافية للجهالة شرعاً وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنه وليس له ادنى حق فى الرجوع على الطرف الأول البائع بأى شئ بسبب ذلك.

البند الرابع : يتعهد الطرف الأول بأن يخطر الطرف الثانى بوصول المستندات الخاصه بالبضاعة المبينة وتسليمه هذه المستندات بمجرد وصولها.

البند الخامس : من المتفق عليه بين الطرفين أنة فى حالة رفض الطرف الثانى استلام المستندات الوارد ذكرها بالبند السابق يحق للطرف الأول بيع البضاعة موضوع المستندات بالسعر السائد فى السوق لحساب الطرف الثانى وقبض الثمن استيفاء لحق الطرف الأول ، واذا لم يف ثمن البيع بحقوق الطرف الاول كان له الحق فى الرجوع على الطرف الثانى لاستيفاء باقى حقه بكافة الوسائل دون ادنى اعتراض من الطرف الثانى فى ذلك.

البند السادس : يلتزم الطرف الثانى بالتأمين على المخزن وعلى البضاعة موضوع هذا العقد ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة .....الخ) لصالح الطرف الأول وتقديم الوثيقة الدالة على ذلك مع التزامه بتجديد الوثيقة دوريا حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول

البند السابع : يلتزم الطرف الثانى بتحويل حساباته الجاريه بالنقد المحلى والاجنبى وكذا كافة الايرادات الخاصه بالبيع موضوع العقد سواء كانت نقدا او باوراق تجارية لدى الطرف الاول.

البند الثامن : ضمانا وتامينا لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء فان الطرف الاول يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع ويحق له اجراء القيد اللازم بالسجل التجارى المعد لذلك بمكتب السجل التجارى على المبيع وبمصروفات على عاتق الطرف الثانى.

البند التاسع : يلتزم الطرف الثانى باجراء رهن تجارى مشمول بالصيغة التنفيذية على اى منقولات تفى قيمتها بالدين لصالح الطرف الاول وبمصروفات على عاتق الطرف الثانى.

البند العاشر : يوقع الطرف الثانى ايصال أمانه بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها أو لمستندات الشحن المتعلقه بها.

البند الحادى عشر : تنتهى مسئوليه الطرف الاول بتسليم البضاعة أو مستندات الشحن الى الطرف الثانى ، وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقا للاصول الفنية على عاتق الطرف الثانى وحده ولايحق له الرجوع على الطرف الاول عن النتائج التى قد تترتب عن مخالفة ذلك.

البند الثانى عشر : يحق للطرف الاول مطالبة الطرف الثانى بأن يقدمّ اية ضمانات اضافية يقبلها الطرف الاول (فى حالة ما اذا رأى الطرف الاول ان الضمانات المقدمة اليه غير كافية) وذلك فى غضون اسبوع واحد من تاريخ اخطاره بخطاب موصى علية ويلتزم الطرف الثانى بتقديم ما يطلب منه دون ان يكون له أدنى حق فى الاعتراض او التسويف.

البند الثالث عشر : يلتزم الطرف الثانى بقوانين الاستيراد ولوائحها التنفيذيه وكذا القرارات الخاصة بتحديد نسب الربح وايضا يلتزم بمراعاة المواصفات الصحيحة للسلع الغذائية ، ويتحمل وحده اى مسئوليات أو غرامات او عقوبات او خلافه نتيجه مخالفة ذلك وليس له الحق فى الرجوع على الطرف الاول بأى شئ فى هذا الشأن.

البند الرابع عشر : يتحمل الطرف الثانى وحده بأى مصروفات اخرى غير واردة فى بنود مشكله العمليه موضوع هذا العقد وكذا كافه المصاريف الناتجه فى حالة الغاء الاعتماد المستندى او رفض المورد التوريد كما لايحق للطرف الثانى مطالبه الطرف الاول بأى تعويضات فى حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأى سبب كان.

البند الخامس عشر : فى حالة تأخير الطرف الثانى عن سداد اى قسط فى تاريخ استحقاقة يسقط الحق فى التقسيط، وتحل الاقساط اللاحقه فورا دون حاجة لانذار اوتنبيه.

البند السادس عشر : من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع هذا العقد لرقابة هيئه الرقابة الشرعية بالبنك كما يقران بالتزامهما التام بما ينتهى اليه رأى الهيئه المذكورة فى شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعى عملا بأحكام الشريعة الاسلاميه الغراء التى تحكم العلاقة بين طرفى هذا العقد.

ولما كان الطرف الاول (البنك) لايتعامل بالفائدة اخذا أو عطاء فان اى تأخر فى سداد الاقساط المستحقة على الطرف الثانى (العميل) فى مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدى الى أضرار بالغة بالبنك يستحق معه التعويض بحسبان أن القاعدة الشرعية وهى أساس المعاملات تقرر انه لاضرر ولاضرار وذلك على النحو الذى انتهت اليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث فى مؤتمرها الثلاثى لدار المال الاسلامى وبنكى فيصل المصرى والسودانى ، لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه فى حالة تأخر الطرف الثانى عن سداد اى قسط عن موعد استحقاقة فانه يحق للبنك بلا أى منازعه تعويضا عما أصابه من ضرر فعلى بسبب التأخير ، وتحسب قيمة هذا الضرر على اساس متوسط نسبة اجمالى ارباح البنك المحققه عن ذات الفترة ، فضلا عن اى منازعه فى استحقاق التعويض أوقيمته تعرض على هيئه الرقابة الشرعية لحسمها نهائيا ورأيها فيه باتا.

البند السابع عشر: كل مالم يرد ذكره فى هذا العقد يخضع للقوانين والاعراف التجارية المحلية النافذة وبما لايتعارض مع احكام الشريعة الاسلامية.

البند الثامن عشر : أى نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ هذا العقد اوتفسيره يكون من اختصاص هيئه التحكيم المنصوص عليها فى المادة ١٨ من قانون انشاء البنك رقم ٤٨ لسنه١٩٧٧م.

البند التاسع عشر : يقر كل من الطرفين انه قد اتخذ طوال فترة سريان هذا العقد موطنا مختارا له بالعنوان الموضح بصدر هذا العقد وكل الاعلانات والمراسلات التى ترسل على هذا العنوان تعتبر صحيحة ومنتجة لآثارها.

البند العشرون : تحرر هذا العقد من عدد ..... نسخة بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

الطرف الاول	الطرف الثانى
بائع	مشترى

النتائج والتوصيات

١- تعتبر المرابحة صيغة تمويلية مصرفية مناسبة ، يمكن عن طريقها للمصرف الاسلامى توفير احتياجات النشاط التجارى من السلع ، وكذلك توفير بعض مستلزمات النشاط الصناعى من خامات ومستلزمات انتاج وسيطة ، بالإضافة إلى توفير السلع المعمرة للمستهلكين ، وفى ذلك تنشيط لدورة الطلب فى الاقتصاد القومى ، وتولد دخول مكتسبة يترتب عليها إنفاق وتشغيل.

٢- المرابحة فى حقيقتها - فى العمل المصرفى الاسلامى المعاصر - بيع آجل مع زيادة الثمن ، وهو مبدأ فقهى مشروع ، وهى بذلك تمتاز بالبساطة والوضوح فى العلاقة بين المصرف وطالب السلعة ، الأمر الذى يجعل لها اقبال من قبل التجار والمستهلكين.

٣ - يلزم التأكد من حقيقة الصيغة ، ووجود بضاعة انتقلت بالفعل من المورد الى المصرف إلى العميل ، وفقا لأحكام المرابحة في الشريعة ، وليست عملية وهمية ، قصد منها التمويل بزيادة مقابل الأجل وكان البيع صوريا ، هذا هو الفرق الهام والأساس بين التمويل بالمرابحة والتمويل الربوى ، فالأول ينتج عنه انتقال سلعة من مكان لأخر ومن طرف لأخر وبنسبة ربح معلومة على رأس مال أو تكلفة السلعة ، ومن ثم يترتب علية زيادة الانتاج ، حيث الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها ، مكانا أو زمانا أوصفة.

٤ - على المصارف الاسلامية أن تعمل على تطوير نظم قبول الودائع ، باستحداث وتنويع صكوك للمضاربة بأنوعها ، وصناديق الاستثمار ، وذلك لجذب موارد تتصف بالاستقرار النسبى ، فضلا عن تطوير وتنويع صيغ التوظيف مثل التمويل على اساس الصيغ المركبة من السلم والمرابحة ، أو السلم والاستصناع ، وتمويل رأس المال العامل لتوفير السيولة للمشروعات وفقا لصيغة المشاركة مع تطوير النماذج الحاكمة للعلاقة بين أطرافها ، والتوسع فى انشاء الشركات المتخصصة التابعة فى مختلف مجالات النشاط الاقتصادى وتقديم التمويل اللازم لها ، بحيث تتنوع وتتعدد صيغ التوظيف ولايقتصر على صيغة واحدة هى المرابحة

٥ - تطوير النماذج الحالية الضابطه للتعامل بالمرابحة فى المصارف الاسلامية ، وتعميم عقد المواعدة المنتهية بالبيع ، لما فيه من وضوح وبساطه وضبط فقهى سليم ، شهدت بصحتة لجنة الفتوى بالأزهر الشريف.

٦ - إعداد المخازن التابعة للمصارف الاسلاميه المناسبة لحجم التعامل بالمرابحة ، بحيث يتم التخزين للبضاعة فى مخازن المصرف وتحت اشرافه ضماناً لعدم السداد.

٧ - لايتوقع توقف المصارف الاسـلامية عـن العمـل بالمرابحـة فـى المسـتقبل القريـب ، ولكـن نقترح التنويـع بيـن الصيـغ المختلفـه وتخصيـص الـوزن النسـبى للمرابحـة فـى توظيفـات المصـارف الاسلامية تحقيقاً للتوازن فى هيكل التوظيفات لدى المصارف الاسلامية وتوزيعاً للمخـاطر ، كمـا ينبغى كذلك تنويع السلع التى تتعامل فيها المصارف الاسلامية فى المرابحة بغرض تقليل المخاطرة.

٨ - إن هيكل الودائع لدى المصارف الاسلامية بوضعه الحـالى يعـانى مـن جـانب سـلبى هـو تركز معظم الودائع من الودائع قصيرة الأجل التى يحـق لصاحبهـا السـحب منهـا فـى أى وقـت ، وعليه فإن طبيعة توظيفات المصارف الاسلامية ستفرض عليهـا ـ حتمـاً الـتركيز علـى التوظيفـات قصيرة الأجل سريعة الدوران والعائد ، ولاشك أن المرابحة هى التى تتميز بتلك الخصائص ، وذلك فى ظل غياب الأدوات (الأوراق) المالية قصيرة الأجل المنضبطة بأحكام الشريعة ، وهـو مايدعونـا إلى التنبيـه إلى الأهميـة القصـوى لتطويـر تلـك الأدوات ، لتلبـى حاجـة المصـارف الاســلامية إلى التوظيف قصير الأجل الذى يتصف بالسيولة فى إطار جهد متكامل يقوده بنك التنميـة الاسـلامى بجلة.

٩- ضرورة زيادة راس مال المصارف الاسلامية وتدعيم احتياطاتها بغرض توفـير مـوارد ذاتيـة طويلة الأجل إلى المستوى الـذى يكفـل لهـا القيـام بنشـاط اسـتثمارى طويـل الأجـل واداء رسـالة المصارف الاسلامية فى خدمة قضايا تنمية مجتمعاتها .

١٠ - إعداد موازنه تخطيطية لكل مصـرف اسـلامى تغطـى مختلـف الأجـال وتصنيفهـا وفقـا لأنواع العملة وطول مدة الاستثمار وصيغ الاستثمار فى ضوء التوقعات التـى تـأخذ فـى الحسـبان العوامل ذات التأثير على أنشطة المصرف الاسلامى.

المراجـــع

المعاجم اللغويه

ـ ابن منظور ، جمال الدين محمد ، لسان العرب ، الدار المصرية للتـأليف والترجمة والنشـر ، القاهرة ، بدون .

ـ الفيروز أبادى ، مجد الدين محمـد ، القـاموس المحيـط ، دار الفكـر ، بـيروت ، ١٣٩٨هـ ، ١٩٧٨م .

ـ مجمع اللغة العربية ، المعجم الوسيط ، ط٢ ، ١٣٨٠هـ / ١٩٦٠م.

تفسير القران الكريم

ـ الرازى ، فخر الدين بن عمر ، التفسير الكبير ومفاتيح الغيب ، دار الفكر، بـيروت ، ط١ ، ١٤٠١هـ ، ١٩٨١م.

ـ القرطبى ، محمد بن احمد ، الجامع لأحكام القرآن ، دار الشعب ، القاهرة، بدون

الفقة الاسلامى

ـ ابن الهمام ، كمال الدين محمد ، شرح فتح القدير ، دار احيـاء الـتراث العربـى ، بـيروت ، بدون.

ـ الكاسانى ، علاء الدين أبى بكر ،بدائع الصنائع فى ترتيب الشرائع ، دار الكتـاب العربـى ، بيروت ، ط٢ ، ١٤٠٢هـ / ١٩٨٢م.

ـ القليوبى ، شهاب الدين القليوبى ، وعميرة ، حاشية على شرح المحلى على منهاج الطالبين ، دار إحياء الكتب العربية ، القاهرة ، بدون .

ـ الدردير ، احمد بن محمد ، الشرح الصغير على أقـرب المسـالك الى مذهـب الامـام مـالك ، مطبعة عيسى الحلبى ، القاهرة.

ـ ابن القيم ، محمد بن أبى بكـر ، أعـلام الموقعين ، مكتبه الكليـات الأزهريـة، القـاهرة ، ١٣٨٨هـ ، ١٩٦٨م .

ـ ابن رشد ، محمد بن أحمـد ، بداية المجتهـد ونهاية المقتصـد ، مكتبـة الكليـات الأزهريـة ، القاهرة، ١٩٨٤م .

ـ ابن قدامة ، احمد بن محمد ، المغنى ، مطبعة دار الكتاب العربى ، بيروت ، ١٩٧٢م .

ـ الشربينى الخطيب ، محمد بن احمد ، الإقناع ، مطبعة الحلبى ، القاهرة ، ١٩٤٠ م .

مراجع فقهية معاصرة

ـ الجزيرى ، عبد الرحمن ، الفقة على المذاهب الأربعة ، دار الارشاد لتأليف والطبع والنشر ، بيروت ، بدون .

ـ السائح ، عبد الحميد ، أحكام العقود والبيوع في الفقة الاسلامي ، البنك الاسلامى الأردنى ، ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م.

ـ العطار ، عبد الناصر توفيق ، أحكام العقود فى الشريعة الاسلامية والقانون المدنى ، عقد البيع ، القاهرة ، مطبعة السعادة ، ١٩٧٦م .

ـ حمود ، سامى ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية القاهرة ، دار الاتحاد العربى ، ١٩٧٦م.

ـ القرضاوى ، يوسف ، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية ، مكتبة وهبة ، القاهرة ، ط٢ ، ١٩٨٧م.

ـ أبوغدة ، عبد الستار ، الأجوبة الشرعية فى التطبيقات المصرفية ، ومجموعة دلة البركة ، جدة ، ط١ ، ١٤١٣هـ / ١٩٩٣م.

ـ مركز الاقتصاد الاسلامى ، دليل الفتاوى الشرعية فى المسائل الاقتصادية، المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية ، القاهرة ، ١٩٨٩م .

ـ البعلى ، عبد الحميد ، فقة المرابحة فى التطبيق الاقتصادى المعاصر ، القاهرة ، السلام العالمية للطبع ، القاهرة ، بدون .

ـ الأشقر ، محمد سليمان ، بيع المرابحة كما تجرية البنوك الاسلامية ، الكويت ، مكتبة الفلاح، ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

ـ بيت التمويل الكويتى ، فتاوى شرعية فى المسائل الأقتصادية ، ط١ ، ١٤٠٨ هـ / ١٩٨٧م .

ـ بيوع الأمانه فى ميزان الشريعة ، الكويت ، ط١ ، ١٩٨٣م

ـ بنك دبى الاسلامى ، فتاوى شرعية فى الأعمال المصرفية ، ط١ ، ١٤٠٦ هـ ، ١٩٨٥م .

ـ خاطر ، محمد ، جهاد فى رفع بلوى الربا ، بنك فيصل الاسلامى ، القاهرة ، بدون .

ـ وفا ، محمد ، إبراز صور البيوع الفاسدة ، مطبعة السعادة ، القاهرة ،١٩٨٤م.

ـ هيئة الرقابة الشرعية ، بنك فيصل الاسلامي السوداني ، فتاوى هيئة الرقابة الشرعية ، ط الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، القاهرة ، بدون .

ـ المصري ، رفيق ، كشف الغطاء عن بيع المرابحة للأمر بالشراء ، (مقال) بمجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢ ، ١٤٠٢هـ / ١٩٨٢م

ـ بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية مقال) بمجلة الأمة ، العدد ٦١، المحرم ١٤٠٦هـ ، سبتمبر١٩٨٥ م .

ـ الأمين ، حسن عبدالله ، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة ، بمجلة المسلم المعاصر ، العدد٣٥ ، ١٤٠٣هـ .

مراجع أخرى

ـ ناصر ، الغريب ، ضوابط ومعايير تحويل العمليات في المصارف الاسلامية ، مركز الاقتصاد الاسلامي ، المصرف الاسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ، ١٩٨٥م.

ـ قسم البحوث الفقهية ، بيع المرابحة ، بنك الخرطوم ، السودان ، نشر بمجلة المصارف العربية، (أيار) ١٩٩٣م .

ـ الخطيب ، محمود بن ابراهيم ، المرابحة الداخلية ، المؤتمر الأول ، الجامعة الأردنية ، كلية الشريعة بالتعاون مع البنك الاسلامي الاردني للتمويل والاستثمار بعنوان : المستجدات الفقهية في معاملات البنوك ، ذي القعدة ١٤١٤هـ / أيار ١٩٩٤م .

ـ الضرير ، الصديق ، أشكال واساليب الاستثمار في البنوك الاسلامية ، بحث مقدم لندوة التمويل بالمشاركة ، الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، جدة ، ١٩٨٢م.

ـ مشهور ، أميرة ، الاستثمار في الاقتصاد الاسلامي ، مكتبة مدبولي ، القاهرة ، ١٩٩٢م.

ـ الصاوي ، محمد صلاح ، مشكلة الاستثمار في البنوك الاسلامية ، وكيف عالجها الاسلام، دار الوفاء ، المنصورة ، ١٩٩٠م.

ـ المركز العالمي لأبحاث الأقتصاد الاسلامي ، تقرير مجلس الفكر الاسلامي في الباكستان ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة ط٢ ، ١٩٨٤م

ـ عطية ، جمال ، البنوك الاسلامية ، المؤسسة الجامعية للدراسات بيروت ط٢، ١٩٩٣م.

ـ الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة ، مذكرة داخلية المعهد العالمي للفكر الاسلامي ، القاهرة ، بدون.

ـ الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية ، الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، القاهرة ، ط١ ، ١٩٧٧م .

ـ حمودة ، محمد عفيفي ، تحليل القرارات والنتائج المالية، مكتبة عين شمس ، ط١ ، ١٩٨٦م .

ـ عبد الحميد ، عاشور عبد الجواد ، مشروعات المشاركة الاسلامية الدولية ، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ،١٩٨٨ م.

ـ تجربة البنوك الاسلامية ، كتاب الاهرام الاقتصادي ، القاهرة ، عدد يوليو ١٩٩٠م .

ـ كمال يوسف ، فقة الاقتصاد النقدي ، دار الهداية ، القاهرة ، ١٩٩٣م.

ـ بارود ، حمدي ، بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق المصرف المعاصر رسالة دكتوراه كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٩م .

ـ التقارير السنوية للمصارف الاسلامية .

إصدارات المعهد العالمي للفكر الإسلامي

أولاً ـ سلسلة إسلامية المعرفة

ـ إسلامية المعرفة: المبادئ وخطة العمل، الطبعة الثانية، الدار العالمية للكتاب الإسلامي/ الرياض/ ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م..

ـ الوجيز في إسلامية المعرفة: المبادئ العامة وخطة العمل مع أوراق عمل بعض مؤتمرات الفكر الإسلامي، ١٤٠٧هـ/١٩٨٧م. أعيد طبعه في المغرب والأردن والجزائر.

ـ نحو نظام نقدي عادل، للدكتور محمد عمر شابرا، ترجمه عن الإنجليزية سيد محمد سكر، وراجعه الدكتور رفيق المصري، الكتاب الحائز على جائزة الملك فيصل العالمية لعام ١٤١٠هـ/١٩٩٠م، الطبعة الثالثة (منقحة ومزيدة)، ١٤١٢هـ/١٩٩٢م.

ـ نحو علم الإنسان الإسلامي، للدكتور أكبر صلاح الدين أحمد، ترجمه عن الإنجليزية الدكتور عبد الغني خلف الله، (دار البشير/ عمان الأردن) ١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م.

ـ منظمة المؤتمر الإسلامي، للدكتور عبدالله الأحسن، ترجمه عن الإنجليزية الدكتور عبد العزيز الفائز، الرياض، ١٤١٠هـ/١٩٨٩م.

ـ تراثنا الفكري، للشيخ محمد الغزالي، الطبعة الثانية، (منقحة ومزيدة) ١٤١٢هـ/ ١٩٩١م.

ـ مدخل إلى إسلامية المعرفة: مع مخطط لإسلامية علم التاريخ، للدكتور عماد الدين خليل، الطبعة الثانية (منقحة ومزيدة)، ١٤١٢هـ/ ١٩٩١م.

ـ إصلاح الفكر الإسلامي، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثالثة، الدار العالمية للكتاب الإسلامي، الرياض، ١٤١٣هـ/١٩٩٢م.

ـ إسهام الفكر الإسلامي في الاقتصاد المعاصر، أبحاث الندوة المشتركة بين مركز صالح عبدالله كامل للأبحاث والدراسات/ بجامعة الأزهر والمعهد العالمي للفكر الإسلامي، ١٤١٢هـ/١٩٩٢م.

ثانيًا ـ سلسلة إسلامية الثقافة

ـ دليل مكتبة الأسرة المسلمة، خطة وإشراف الدكتور عبد الحميد أبو سليمان، الطبعة الثانية (منقحة ومزيدة) الدار العالمية للكتاب الإسلامي، الرياض ١٤١٢هـ/١٩٩٢م.

ـ الصحوة الإسلامية بين الجحود والتطرف، للدكتور يوسف القرضاوي (بإذن من رئاسة المحاكم الشرعية بقطر)، ١٤٠٨هـ/١٩٨٨م.

ثالثًا ـ سلسلة قضايا الفكر الإسلامي

ـ حجية السنة، للشيخ عبد الغني عبد الخالق، الطبعة الثانية، دار الوفاء، القاهرة، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.

ـ أدب الاختلاف في الإسلام، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الخامسة (منقحة ومزيدة) ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.

ـ الإسلام والتنمية الاجتماعية، للدكتور محسن عبد الحميد، الطبعة الثانية، ١٤١٢هـ/ ١٩٩٢م.

ـ كيف نتعامل مع السنة النبوية: معالم وضوابط، للدكتور يوسف القرضاوي، الطبعة الخامسة، دار الوفاء، القاهرة، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.

ـ كيف نتعامل مع القرآن: مدارسة مع الشيخ محمد الغزالي أجراها الأستاذ عمر عبيد حسنة، الطبعة الثالثة، دار الوفاء، القاهرة، ١٤١٣هـ/١٩٩٣م.

- مراجعات في الفكر والدعوة والحركة، للأستاذ عمر عبيد حسنة، الطبعة الثانية، دار القارئ العربي، القاهرة، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.
- حول تشكيل العقل المسلم، للدكتور عماد الدين خليل، الطبعة الخامسة، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.
- المسلمون والبديل الحضاري للأستاذ حيدر الغدير، الطبعة الثانية ١٤١٢هـ/١٩٩٢م.
- مشكلتان وقراءة فيهما للأستاذ طارق البشري والدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثالثة، دار القارئ العربي، القاهرة، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.
- حقوق المواطنة: حقوق غير المسلم في المجتمع الإسلامي، للأستاذ راشد الغنوشي، الطبعة الثانية، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.

رابعًا ــ سلسلة المنهجية الإسلامية

- أزمة العقل المسلم، للدكتور عبد الحميد أبو سليمان، الطبعة الثالثة، دار القارئ العربي، القاهرة، ١٤١٣هـ/١٩٩٢م.
- المنهجية الإسلامية والعلوم السلوكية والتربوية: أعمال المؤتمر العالمي الرابع للفكر الإسلامي،
  الجزء الأول: المعرفة والمنهجية، ١٤١١هـ/ ١٩٩٠م.
  الجزء الثاني: منهجية العلوم الإسلامية، ١٤١٣هـ/١٩٩٢م.
  الجزء الثالث: منهجية العلوم التربوية والنفسية، ١٤١٣هـ/١٩٩٢م.
- معالم المنهج الإسلامي، للدكتور محمد عمارة، الطبعة الثانية، ١٤١٢هـ/ ١٩٩١م.
- في المنهج الإسلامي: البحث الأصلي مع المناقشات والتعقيبات، الدكتور محمد عمارة، القاهرة، ١٤١١هـ/ ١٩٩١م.
- خلافة الإنسان بين الوحي والعقل، للدكتور عبد المجيد النجار، الطبعة الثانية، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.
- المسلمون وكتابة التاريخ: دراسة في التأصيل الإسلامي لعلم التاريخ، للدكتور عبد العليم عبد الرحمن خضر، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٣م.
- في مصادر التراث السياسي الإسلامي: دراسة في إشكالية التعميم قبل التأصيل والاستقراء، للأستاذ نصر محمد عارف، ١٤١٤هـ/١٩٩٣م.

خامسًا ــ سلسلة أبحاث علمية

- أصول الفقه الإسلامي: منهج بحث ومعرفة، للدكتور طه جابر العلواني، ١٤٠٨هـ/ ١٩٨٨م.
- التفكر من المشاهدة إلى الشهود، للدكتور مالك بدري، الطبعة الثالثة، (منقحة) ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.
- العلم والإيمان: مدخل إلى نظرية المعرفة في الإسلام، للدكتور إبراهيم أحمد عمر، الطبعة الثانية (منقحة) ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.
- فلسفة التنمية: رؤية إسلامية، للدكتور إبراهيم أحمد عمر، الطبعة الثانية (منقحة) ١٤١٣هـ/١٩٩٢م.
- دور حرية الرأي في الوحدة الفكرية بين المسلمين، للدكتور عبد المجيد النجار، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.

سادسًا ــ سلسلة المحاضرات

- الأزمة الفكرية المعاصرة: تشخيص ومقترحات علاج، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثانية، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.

سابعًا ــ سلسلة رسائل إسلامية المعرفة

- خواطر في الأزمة الفكرية والمأزق الحضاري للأمة الإسلامية، للدكتور طه جابر العلواني، ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.
- نظام الإسلام العقائدي في العصر الحديث، للأستاذ محمد المبارك، القاهرة، ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.
- الأسس الإسلامية للعلم، للدكتور محمد معين صديقي، القاهرة، ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.

- قضية المنهجية في الفكر الإسلامي، للدكتور عبد الحميد أبو سليمان، ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.
- صياغة العلوم صياغة إسلامية، للدكتور اسماعيل الفاروقي، ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.
- أزمة التعليم المعاصر وحلولها الإسلامية، للدكتور زغلول راغب النجار، ١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م.

ثامنًا ـ سلسلة الرسائل الجامعية

- نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي، للأستاذ أحمد الريسوني ، الطبعة الأولى، دار الأمان ـ المغرب، ١٤١١هـ/ ١٩٩٠م، الطبعة الثانية، الدار العالمية للكتاب الإسلامي ـ الرياض ١٤١٢هـ/١٩٩٢م، الطبعة الثالثة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.
- الخطاب العربي المعاصر: قراءة نقدية في مفاهيم النهضة والتقدم والحداثة (١٩٧٨ـ١٩٨٧)، للأستاذ فادي إسماعيل، الطبعة الثانية (منقحة ومزيدة)، ١٤١٢هـ/ ١٩٩٢م، الطبعة الثالثة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢.
- منهج البحث الاجتماعي بين الوضعية والمعيارية، للأستاذ محمد محمد إمزيان، ١٤١٢هـ/ ١٩٩١م.
- المقاصد العامة للشريعة: للدكتور يوسف العالم، ١٤١٢هـ/١٩٩١م.
- نظريات التنمية السياسية المعاصرة: دراسة نقدية مقارنة في ضوء المنظور الحضاري الإسلامي، للأستاذ نصر محمد عارف، الطبعة الثالثة، دار القارئ العربي، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٣م.
- القرآن والنظر العقلي، للأستاذة فاطمة إسماعيل، ١٤١٣هـ/١٩٩٣م.
- نظرية المعرفة بين القرآن والفلسفة، للدكتور راجح الكردي، دار المؤيد، الرياض، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.
- مصادر المعرفة في الفكر الديني والفلسفي، للدكتور عبد الرحمن الزنيدي، دار المؤيد الرياض، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.
- الزكاة: الأسس الشرعية والدور الإنمائي والتوزيعي، للدكتورة نعمت عبد اللطيف مشهور، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت ١٤١٣هـ/١٩٩٣م.
- فلسفة الحضارة عند مالك بن نبي: دراسة إسلامية في ضوء الواقع المعاصر، للدكتور سليمان الخطيب، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع. بيروت ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.
- الأمثال في القرآن الكريم، للدكتور محمد جابر الفياض، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٣م.

تاسعًا ـ سلسلة المعاجم والأدلة والكشافات

- الكشاف الاقتصادي لآيات القرآن الكريم، للأستاذ محي الدين عطية، ١٤١٢هـ/ ١٩٩١م.
- الكشاف الموضوعي لأحاديث صحيح البخاري، للأستاذ محي الدين عطية، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م.
- الفكر التربوي الإسلامي، للأستاذ محي الدين عطية، الطبعة الثالثة (منقحة ومزيدة) ١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م.
- قائمة مختارة: حول المعرفة والفكر والمنهج والثقافة والحضارة، للأستاذ محي الدين عطية، ١٤١٣هـ/١٩٩٢م.
- معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ١٤١٤هـ/١٩٩٣م.

عاشرًا ـ سلسلة تيسير التراث

- كتاب العلم، للإمام النسائي، دراسة وتحقيق الدكتور فاروق حمادة، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.

حادي عشر ـ سلسلة حركات الإصلاح ومناهج التغيير

- هكذا ظهر جيل صلاح الدين.. وهكذا عادت القدس، للدكتور ماجد عرسان الكيلاني، الطبعة الثانية (منقحة ومزيدة)، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م.

ثاني عشر ـ سلسلة المفاهيم والمصطلحات

- الحضارة ـ الثقافة ـ المدنية «دراسة لسيرة المصطلح ودلالة المفهوم» للأستاذ نصر محمد عارف ١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م.

الموزعون المعتمدون لمنشورات المعهد العالمي للفكر الإسلامي

المملكة العربية السعودية: الدار العالمية للكتاب الإسلامي ص.ب 55195 الرياض 11534
تليفون: 0818-465-1 (966) فاكس: 3489-463-1 (966)

المملكة الأردنية الهاشمية: المعهد العالمي للفكر الإسلامي ص.ب. 9489 ـ عمان
تليفون: 992-639 (6-962) فاكس: 420-611 (6-962)

لبنان: المكتب العربي المتحد ص.ب. 135788 بيروت.
تليفون 779-807 (1-961) 184-860 (1-961) فاكس: 1491-478 (212) C/O

المغرب: دار الأمان للنشر والتوزيع، 4 زنقة المامونية الرباط
تليفون: 276-723 (7-212) فاكس: 055-200 (7-212)

مصر: دار النهار للطبع والنشر والتوزيع، 7 ش الجمهورية عابدين – القاهرة
هاتف 3406543 (2-20) فاكس 3409520 (2-20)

الإمارات العربية المتحدة: مكتبة القراءة للجميع ص.ب 11032، دبي (سوق الحرية المركزي الجديد)
تليفون: 901-663 (4-971) فاكس 084-690 (4-971)

شمال أمريكا:

ـ السعداوي/ المكتب العربي المتحد · SA'DAWI PUBLICATIONS /UNITED ARAB BUREAU
P.O. Box 4059, Alexandria, VA 22303 USA. Tel: (703) 329-6333 Fax: (703) 329-8052

ـ خدمات الكتاب الإسلامي
ISLAMIC BOOK SERVICE
10900 W. Washington St. Indianapolis, IN 43231 USA
Tel: (317) 839-9248 Fax: (317) 839-2511

بريطانيا:

ـ المؤسسة الإسلامية
THE ISLAMIC FOUNDATION
Markfield Da'wah Center, Ruby Lane Markfield, Leicester LE6 ORN, U.K.
Tel: (44-530) 244-944/45 Fax: (44-530) 244-946

ـ خدمات الإعلام الإسلامي
MUSLIM INFORMATION CENTRE
233 Seven Sisters Rd. London N4 2DA, U.K.
Tel: (44-71) 272- 5170 Fax: (44-71) 272-3214

فرنسا: مكتبة السلام
LIBRAIRE ESSALAM
135 Bd. de Menilmontant. 75011 Paris Tel: (33-1) 43 38 19 56 Fax: (33-1) 43 57 44 31

بلجيكا: سيكومبكس
SECOMPEX. Bd. Mourice Lemonnier; 152
1000 Bruxelles Tel (32-2) 512-4473 Fax (32-2) 512-8710

هولندا: رشاد للتصدير
RACHAD EXPORT, Le Van Swinden Str. 108 11
1093 Ck Amsterdam Tel: (31-20) 693-3735 Fax (31-20) 693-8827

الهند:
GENUINE PUBLICATIONS & MEDIA (Pvt.) Ltd.
P.O Box 9725 Jamia Nager New Delhi 100025 India
Tel: (91-11) 630-989 Fax: (91-11) 684-1104

المعهد العالمي للفكر الإسلامي

المعهد العالمي للفكر الإسلامي مؤسسة فكرية إسلامية ثقافية مستقلة أنشئت وسجلت في الولايات المتحدة الأمريكية في مطلع القرن الخامس عشر الهجري (١٤٠١هـ - ١٩٨١م) لتعمل على:

- توفير الرؤية الإسلامية الشاملة، في تأصيل قضايا الإسلام الكلية وتوضيحها، وربط الجزئيات والفروع بالكليات والمقاصد والغايات الإسلامية العامة.
- استعادة الهوية الفكرية والثقافية والحضارية للأمة الإسلامية، من خلال جهود إسلامية العلوم الإنسانية والاجتماعية، ومعالجة قضايا الفكر الإسلامي.
- إصلاح مناهج الفكر الإسلامي المعاصر، لتمكين الأمة من استئناف حياتها الإسلامية ودورها في توجيه مسيرة الحضارة الإنسانيّة وترشيدها وربطها بقيم الإسلام وغاياته.

ويستعين المعهد لتحقيق أهدافه بوسائل عديدة منها:

- عقد المؤتمرات والندوات العلميّة والفكريّة المتخصصة.
- دعم جهود العلماء والباحثين في الجامعات ومراكز البحث العلمي ونشر الإنتاج العلمي المتميز.
- توجيه الدراسات العلميّة والأكاديمية لخدمة قضايا الفكر والمعرفة.

وللمعهد عدد من المكاتب والفروع في كثير من العواصم العربية والإسلامية وغيرها يمارس من خلالها أنشطته المختلفة، كما أن له اتفاقات للتعاون العلمي المشترك مع عدد من الجامعات العربية الإسلامية والغربيّة وغيرها في مختلف أنحاء العالم.

The International Institute of Islamic Thought
555 Grove Street (P.O. Box 669)
Herndon, VA 22070-4705 U.S.A
Tel: (703) 471-1133
Fax: (703) 471-3922
Telex: 901153 IIIT WASH

قرض حسنه

هذا الكتاب

هو الكتاب الثامن فى سلسلة دراسات فى الاقتصاد الإسلامى التى يصدرها المعهد العالمى للفكر الإسلامى . وتمثل هذه السلسلة نتاج مشروع دراسة صيغ المعاملات المصرفية ، والاستثمارية ، والمالية المستخدمة فى المؤسسات الإسلامية، وخاصة فى البنوك ، وشركات الاستثمار .

ويغطى الكتاب مع غيره من كتب هذه السلسلة عدداً من الموضوعات المتصلة بالصيغ التى تنظم علاقات هذه المؤسسات ، سواء كانت مع غيرها من الأفراد ، والمؤسسات الأخرى ، أو فى جانب استخداماتها للأموال المتاحة لها ، أو فى جانب الخدمات الأخرى غير التمويلية التى تقوم بها .

يتناول الكتاب " بيع المرابحة فى المصارف الإسلامية " فى ضوء أن القدر الأكبر من النشاط الاستثمارى للمصارف الإسلامية يتم من خلال صيغة المرابحة والذى قد يصل الى نحو ٩٠٪ . ويعنى بتقديم عرض مبسط لصيغة المرابحة سواء من حيث المفهوم والضوابط الفقهية ، ويتناول الجانب الإجرائى لصيغة المرابحة فى التطبيق المصرفى الإسلامى ، ونماذج التعامل الجارى العمل بها ، وعرض المشكلات والعقبات والانتقادات واقتراحات التطوير ومعالجة بعض الثغرات التى كشفت عنها الممارسة الفعلية . والكتاب ليس دراسة نظرية بحته، ولكنه أقرب إلى الدراسة التعريفية الإجرائية لصيغة المرابحة ، سواء من حيث الدراسة النظرية للفكرة وضوابطها الشرعية ، وكذا من حيث تقديم الجانب التطبيقى للصيغة فى جانبها المصرفى وعرض فنيات هذا الجانب ، من خلال الممارسة الفعلية فى النشاط المصرفى ، بغرض تقييم تلك الممارسة ومحاولة تطويرها .

